

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**UNIDAD DE POST-GRADO**

**Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el  
crecimiento económico del Perú durante los años 1970  
– 2010**

**TESIS**

**Para optar el Grado Académico Magíster en Economía con mención en  
Comercio Exterior**

**AUTOR:**

**Jeymerd Lelis Bello Alfaro**

**ASESOR:**

**Hoover Ríos Zuta**

**Lima – Perú**

**2012**



## **INTRODUCCIÓN**

### **CAPÍTULO I. PLAN DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Planteamiento del Problema de Investigación**

##### **1.1.1. Problema General**

En el Perú durante las cuatro últimas décadas se han aplicado dos estrategias de crecimiento marcadamente opuestas; una basada en un crecimiento hacia dentro (1970-1990) y la otra basada en un crecimiento hacia fuera a partir de 1991, dentro de esta última con una política de Estado de promoción del crecimiento de las exportaciones.

Si se toma como experiencia exitosa de crecimiento al sudeste asiático, especialmente de los cuatro países llamados “Tigres Asiáticos”: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán; cuyo rápido crecimiento se basó en las exportaciones; aunado a otras políticas de Estado que fomentaron la industrialización, se tiene la siguiente interrogante general:

El Perú bajo las estrategias de crecimiento: primero basada en un crecimiento hacia dentro (1970-1990) y luego basada en un crecimiento hacia fuera (economía abierta), iniciada en 1991 y con un crecimiento de sus exportaciones, sobre todo en la última década (2000- 2010), con un Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), establecido en el año 2002, ¿está en la ruta de crecimiento económico basado en el crecimiento de sus exportaciones, sobre todo en las dos últimas décadas?

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

*(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)*

**ESCUELA DE POSGRADO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**UNIDAD DE POST GRADO**



**“ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES EN  
EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE  
LOS AÑOS 1970 - 2010”**

**TESIS**

Para optar el Grado Académico Magister en Economía con mención  
en Comercio Exterior

**PRESENTADO POR**

Jeymerd Lelis Bello Alfaro

Asesor de Tesis: Hoover Ríos Zuta

Lima – Perú

2012



**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

*(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)*

**ESCUELA DE POSGRADO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**UNIDAD DE POST GRADO**



**“ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES EN  
EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE  
LOS AÑOS 1970 - 2010”**

**TESIS**

Para optar el Grado Académico Magister en Economía con mención  
en Comercio Exterior

**PRESENTADO POR**

Jeymerd Lelis Bello Alfaro

Asesor de Tesis: Hoover Ríos Zuta

Lima – Perú

2012



### **1.1.2. Problemas Específicos**

Para sustentar que el crecimiento económico en el Perú, en el periodo de los años 1970 al 2010, ha tenido como principal soporte a las exportaciones, es menester responder entre otras las siguientes interrogantes específicas:

1. ¿Cuál ha sido la tendencia del crecimiento de las exportaciones tanto de los productos tradicionales como de los no tradicionales?, y ¿Qué sectores de la industria nacional se encuentran en el sector exportador del país?
2. ¿Cuál de los sectores tradicional o no tradicional ha sido el sector que más aportó al crecimiento del país?
3. ¿Cuáles son los principales mercados de destino de nuestras exportaciones? y ¿Cómo ha sido el término de intercambio con estos países?
4. ¿Cuáles son los productos/sectores estratégicos con ventajas comparativas del país, tomando en cuenta la teoría de David Ricardo?
5. ¿Cuáles son los niveles de dotación de los factores de producción: recursos naturales, mano de obra (trabajo) y capital, en el Perú. De acuerdo a la teoría de Heckscher-Ohlin?

## **1.2. Justificación del estudio**

La importancia de realizar el presente estudio radica en que éste permitirá determinar el nivel de impacto del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico (PBI) del Perú en el periodo 1970 – 2010; este periodo es considerado debido a las dos estrategias de crecimiento que el Perú tuvo, la primera basada en un Modelo de Economía Cerrada de



crecimiento hacia dentro (1970-1990) y luego una basada en un Modelo de Promoción y Apertura Comercial de crecimiento hacia fuera, iniciada en 1991, con un crecimiento constante de sus exportaciones, destacándose sobre todo en la última década (2000- 2010).

El Perú viene experimentando un constante crecimiento significativo de sus exportaciones tanto en valor FOB como en volumen, que han ido desde US\$ 3,280 millones en 1990 a US\$ 35,565 millones en el 2010, significando un crecimiento de casi el 1000%; es decir se han incrementado en 10 veces más en las dos últimas décadas; asimismo, el crecimiento económico (PBI) se ha incrementado desde US\$ 35,893 millones en 1990 a US\$ 92,472 millones en el 2010, significando un crecimiento de casi 160%; es decir se ha incrementado en más de una vez y media el PBI en las dos últimas décadas.

Con el presente estudio se espera poder contribuir al conocimiento sobre los beneficios de la política exportadora del Estado en el crecimiento económico del Perú; y que del presente estudio se deriven recomendaciones y propuestas para optimizar la política exportadora para un mayor impacto en el crecimiento del país.

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo General**

El presente estudio busca determinar el impacto del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico del país (medido en los volúmenes del Producto Bruto Interno –PBI-), de manera de contribuir en el conocimiento sobre los pro y contras resultado de las políticas de Estado imperantes en el periodo de los años 1970 al 2010, cuando se adoptaron el Modelo de Economía Cerrada (1970 a 1990) y el Modelo de Promoción y Apertura Comercial (1991 al 2010).

Además de ello, determinar cómo ha ido evolucionando la tendencia de las exportaciones por componentes de productos (sean productos tradicionales y no tradicionales, y de los productos por actividad económica) y de cómo el crecimiento de las exportaciones ha sido influenciada por la apertura de nuevos mercados para nuestros productos, debido a la política de Estado de haber firmado Acuerdos Comerciales con varios bloques y países del mundo; y el futuro potencial de estos nuevos mercados para los próximos años. Asimismo, determinar a nivel interno cómo el factor político (en cada gobierno de turno) ha influido en las políticas de estado tomadas para un crecimiento económico basado en las exportaciones.

Con base en todo lo señalado anteriormente, determinar la situación actual y la proyección de los resultados macroeconómicos y de balanza de pagos obtenidos por el país en el marco de una política de Estado con visión de convertir al Perú en un país exportador vía la apertura de nuevos mercados para nuestros productos a través de la firma de Acuerdos Comerciales.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

1. Determinar la tendencia del crecimiento en las exportaciones tanto de los productos tradicionales como de los no tradicionales, además de determinar qué sectores de la industria nacional se encuentran en el sector exportador del país.
2. Determinar el sector que más aportó al crecimiento del país (crecimiento del PBI), y si sus productos son de tipo tradicional o no tradicional.
3. Determinar cuáles son los principales mercados de destino de nuestras exportaciones y cómo ha sido la evolución de los términos de intercambio con estos países.

4. Determinar que productos/sectores estratégicos tienen ventajas comparativas en el país, tomando en cuenta la teoría de David Ricardo.
5. Determinar los niveles de dotación de factores de producción: recursos naturales, mano de obra (trabajo) y capital, en el Perú. De acuerdo a la teoría de Heckscher-Ohlin.

## 1.4. Marco de Referencia

### 1.4.1. Marco Teórico

#### Teoría Clásica y Neoclásica.

Existen posiciones bastante encontradas al respecto, por un lado nos encontramos con Munn (1664) y su **“Doctrina Mercantilista”**, quien sustenta que el comercio internacional es el factor estratégico más importante para definir la competitividad de una nación al admitir que no todas las naciones son ganadoras al presentarse un juego de Suma Cero, donde el superávit comercial de una supone el déficit de la otra.

Contrariamente a lo anterior, **Smith (1776)**, argumentará que la ganancia de un país es la ganancia de otro, es decir, se trata de un juego de suma-suma. Esta premisa rotulada como **“Teoría de la Ventaja Absoluta”** se interpreta como el beneficio comercial mutuo de los países en el comercio internacional al especializarse cada uno de ellos en la producción de un bien donde la capacidad productiva sea elevada y los costos unitarios mínimos. Asimismo, **Ricardo** logró ampliar el concepto de Smith hacia la **“Teoría de las Ventajas Comparativas”**, donde el comercio internacional era factible si una nación poseía ventaja absoluta en la producción de más de un bien.

**La teoría neoclásica del comercio internacional, cuyo principal exponente fue Heckscher-Ohlin (1919).**

Formuló el “Teorema de la Dotación de los Factores”. El teorema presupone como causa esencial del comercio internacional que todas las naciones tienen una tecnología homogénea pero difiriendo en la dotación de los factores o inputs necesarios para la producción donde se incluye la tierra, la mano de obra, los recursos naturales y el capital. También afirma que una nación obtiene ventajas comparativas en sectores donde emplea más intensivamente los factores de producción poseídos en forma abundante, exportando estos bienes e importando otros en los cuales tiene desventaja comparativa en los factores más empleados.

### **Nuevas Teorías del Comercio Internacional.**

Con el propósito de interpretar la operatividad de los mercados en función de los nuevos patrones comerciales y competitivos e interacciones estratégicas que se dan entre naciones y empresas, surge la denominada Nueva Teoría del Comercio Internacional o Teoría Estratégica del Comercio por parte de Krugman (1979), Lankaster (1979) y Helpman (1985).

Con esta finalidad y bajo el distintivo de mercados con competencia imperfecta se consideran los modelos de economías de escala, diferenciación de productos en el comercio intraindustrial, competencia monopolística y procesos integracionistas.

**Shaik (2008)**, hace una crítica fuerte a este desarrollo teórico, dejando en claro que las teorías de la llamada escuela clásica poseen elementos más fuertes para explicar los principales fenómenos ocurridos en la ganancia de competitividad en el mundo del comercio internacional.

## **Teorías Económicas sobre Comercio Internacional, Crecimiento y Desarrollo**

- **Modelo de la Ventaja Absoluta de ADAM SMITH**

Smith (1776, “La riqueza de las naciones”). En un principio, elaboró una crítica a los mercantilistas aduciendo que éstos confundían riqueza con atesoramiento. Adam Smith estaba a favor del libre comercio y creía que éste podía ser mutuamente beneficioso y lo justificaba por medio de un concepto: la ventaja absoluta. “Es la máxima de todo jefe de familia prudente nunca intentar tratar de producir en casa lo que le costaría más producir que comprar (zapatero a sus zapatos) y que ese mismo principio debía aplicarse a las naciones”.

Smith sugiere que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes. Dos países pueden beneficiarse con ello, especializándose en aquello en lo que son buenos.

El supuesto de la División Internacional del Trabajo es la base de la teoría, aunado con la famosa política de Laissez faire, Laissez passer (fuera gobierno e intervenciones de todo tipo).

Importante a considerar:

- ✓ La Teoría del valor trabajo: el valor de los bienes depende del trabajo necesario para producirlo.
- ✓ La ventaja absoluta supone que el costo de producción de un bien dado es menor en términos absolutos con respecto a los costos de otros países. Dicha ventaja puede provenir de condiciones naturales favorables (minas, campos fértiles, etc.), de un costo de producción bajo (salarios), o superioridad tecnológica.

- **Teoría de la Ventaja Comparativa de DAVID RICARDO**

### **El papel del comercio exterior.**

La teoría desarrollada por David Ricardo plantea la utilización de las ventajas comparativas de un país en relación al resto del mundo para tener ventajas en el comercio exterior, en el desarrollo de su Teoría de las Ventajas Comparativas plantea la importación masiva de cereales de países en los cuales la renta de la tierra no sea tan elevada como en Inglaterra (Su país de origen).

En la época de David Ricardo la burguesía inglesa se centraba en la abolición de las leyes del cereal, se buscó rediseñar la economía británica en función de una nueva división internacional del trabajo. Gran Bretaña - de acuerdo a Ricardo - sería un centro productor de manufacturas que cambiaría por alimentos producidos en el resto del mundo. Pero esta idea de división internacional del trabajo fue perdiendo vigencia a medida que los Estados Unidos de Norteamérica desplazó a Gran Bretaña como potencia dominante.

Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional, unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes". De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones. Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo.

Al hablar del comercio en estos términos Ricardo se refiere al libre comercio. "En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el

trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas".

### **David Ricardo: La teoría de las ventajas comparativas**

La principal preocupación de Ricardo es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios o, si se prefiere la tendencia a la elevación de los salarios. A su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores. El alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la "ley" de los rendimientos decrecientes en la agricultura.

En este esquema, el comercio exterior, (concretamente, la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio Ricardo: "la tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán" (David Ricardo, "Principios de Economía Política y Tributación").

## **La especialización nacional**

Igualmente, Ricardo trato de explicar porque la especialización es necesaria en los casos en que la producción de todos los artículos requiera menos tiempo de trabajo en uno de los dos países que participan en el intercambio. Anuncia así el principio de las ventajas comparativas. De acuerdo al mismo, un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país. Para Adam Smith, el comercio sólo era posible si un país tenía ventajas absolutas respecto a otro en la fabricación de un determinado bien.

"Inglaterra - dice Ricardo - puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce".

"Portugal, probablemente pueda producir su vino con el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta en consecuencia ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aún, cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra.

Aún, cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino".



## **El valor internacional de las mercancías**

En principio, el valor internacional de las mercancías no está totalmente indeterminado. Teóricamente, tendrá dos límites: el primero, la relación interna de precios en el país A; el segundo, la relación interna en el país B. En el caso que plantea Ricardo, el valor internacional se ubicará entre 90/80 (Portugal) y 100/120 (Inglaterra); lo que es equivalente a decir que se ubicará entre 11.25/10 y 8.33/10, dado que las relaciones internas de precios (que aquí usamos como equivalente a la relación de valores) de cada país son independientes la una de la otra.

En este sentido, Portugal exportará vino que le cuesta 10 horas de trabajo, si puede recibir tela, que le cuesta 11.25 horas, a cambio de un menor número de horas de trabajo. Por su parte Inglaterra importará vino, que le cuesta 10 horas de trabajo, sí puede exportar tela, que le cuesta 8.33 horas de trabajo, beneficiándose con el diferencial de horas de trabajo (por lo menos 1.67 horas).

Así, el valor internacional se ubicará entre las relaciones internas de precios de los dos países. El valor exacto al cual será realizado el intercambio sólo sería definido más tarde por los sucesores de Ricardo. En primer lugar por John Stuart Mill, que habla del papel de la demanda recíproca de los dos países en la determinación del valor internacional de las mercancías. En todo caso, lo relevante es que Ricardo desarrolla el principio de las ventajas comparativas teniendo en cuenta las necesidades de la economía inglesa de su tiempo. La idea esencial es que el país que tiene una ventaja relativa en una producción debe especializarse en la misma. Ricardo es pues el que da a Inglaterra, y de allí su triunfo sobre otros economistas de su tiempo (en particular sobre Robert Malthus), la justificación para reordenar la producción y el comercio mundial en función de sus propias necesidades. Un reordenamiento que no utiliza otra arma que el libre comercio.

- **Modelo Heckscher-Ohlin**

Sí el trabajo fuese el único factor de producción, como suponía el modelo Ricardiano, la ventaja comparativa podría surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo.

El modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados (Krugman 2001).

La teoría Heckscher-Ohlin se basa en los siguientes supuestos (Salvatore 1999):

- a) Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la “X” y la “Y”) y dos factores de producción (trabajo y capital).
- b) Ambas naciones se sirven de la misma tecnología en la producción.
- c) La mercancía “X” es intensiva en trabajo y la mercancía “Y” es intensiva en capital, en ambas naciones.
- d) Ambas mercancías se producen con rendimientos constantes a escala en ambas naciones.
- e) Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones.
- f) Las preferencias son iguales en ambas naciones.
- g) Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones.

- h) Hay movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, más no hay movilidad internacional de factores.
- i) No hay costos de transporte, aranceles ni otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional.
- j) Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones.
- k) El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

La teoría Heckscher-Ohlin (H-O) usualmente se presenta en forma de dos teoremas (Salvatore 1999):

- Teorema H-O (que trata y predice el patrón de comercio).
- Teorema de igualación en los precios de los factores que aborda el efecto del comercio internacional sobre los precios de los factores.

El teorema Heckscher-Ohlin (H-O) nos dice que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro, en otras palabras, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital.

Debido a que la teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, también se le conoce como la teoría de las proporciones factoriales.

El teorema de igualación de los precios de los factores, se le conoce también como teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), debido a que Paul Samuelson (Premio Nobel de Economía en 1976) fue quién comprobó rigurosamente este teorema de igualación de los precios de los factores. El teorema de igualación de los precios de los factores, nos dice que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas a los factores homogéneos a través de las naciones. La igualación absoluta de los precios de los factores significa que el libre comercio internacional también iguala los salarios reales para el mismo tipo de trabajo en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones. En la realidad, la igualación de los precios de los factores no se observa a causa de enormes diferencias de recursos, barreras comerciales y diferencias internacionales en tecnología.

La primera prueba empírica del modelo H-O fue llevada a cabo por Wassily Leontief (Premio Nobel de Economía 1973) con datos de la matriz insumo-producto de 1947 de los Estados Unidos. Leontief descubrió que los bienes que compiten con las importaciones de Estados Unidos eran cerca de 30 por ciento más intensivas en capital que las exportaciones de ese mismo país. Puesto que los Estados Unidos son la nación con mayor abundancia de capital, este resultado era lo opuesto de lo que pronosticaba el modelo H-O, y se denominó paradoja de Leontief.

- **Paradoja de LEONTIEF**

Leontief verificó la hipótesis de que las exportaciones de Estados Unidos son intensivas en capital con relación a las importaciones de ese país; sin embargo, obtuvo la paradoja conclusión de que los Estados Unidos en realidad exportan bienes intensivos en trabajo e importan bienes intensivos en capital.

Explicaciones de la Paradoja de Leontief son las siguientes:

- a. La reversión de la intensidad de los factores separa a Estados Unidos del resto del mundo e invalida el teorema de H-O.
  - b. Al proteger las industrias norteamericanas relativamente intensivas en trabajo no calificado, las barreras arancelarias y no arancelarias de los Estados Unidos al comercio internacional, tienden a excluir las importaciones intensivas en trabajo
  - c. Los recursos naturales son relativamente escasos en los Estados Unidos, como resultado los Estados Unidos importan productos derivados de recursos naturales altamente intensivos en capital.
  - d. Incluyó en su medición solo el capital físico (maquinaria, construcción) e ignoró completamente el capital humano (mano de obra, educación).
- **La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica**

El sustento básico de las teorías antes expuestas era la existencia de competencia perfecta, que permitía, por la vía del libre comercio, aumentar el bienestar de los países. A finales de los años setenta y principios de los ochenta, surgieron algunos economistas como Paul Krugman, Avinash Dixit, James Brander y Barbara J. Spencer que esbozaron unas nuevas elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que ponían en cuestión -no en todos los casos- la teoría clásica del comercio internacional de que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la teoría de la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, de la no intervención estatal en esta área económica pudiera no ser la práctica óptima.

En palabras de Krugman: el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía. Estas nuevas teorías utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y suponen una crítica de mayor profundidad a las teorías neoclásicas que las provenientes de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica.

Estas nuevas teorías de la economía internacional tratan de responder a dos cuestiones, la primera es por qué se comercia y la segunda, cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones.

- **Teoría de la Brecha Tecnológica de POSNER (1961)**

Esta teoría está basada en la secuencia de la innovación y la imitación. El argumento es que los Estados Unidos posee una ventaja comparativa en investigación y desarrollo, y tiende a exportar bienes manufacturados avanzados tecnológicamente.

Gran parte de las exportaciones de los países industrializados se basa en el desarrollo de nuevos productos y procesos de producción. Estos factores le dan al país un monopolio temporal, que durará hasta que otro país copia la tecnología y venden a precios inferiores, a los del país que habían puesto en práctica la nueva tecnología. Mientras tanto, el líder tecnológico puede haber introducido productos y procesos productivos aún más nuevos.

- **Teoría del Ciclo del Producto de VERNORN**

Sugirió tres etapas del ciclo de vida de un producto:

- a. **Producto Nuevo.**- Requiere trabajo calificado para el desarrollo y mejora del producto.

- b. Producto Maduro.- Los costos de mercadeo y capital se vuelven dominantes
- c. Producto Estandarizado.- La tecnología se estabiliza y el producto goza de la aceptación general del consumidor.

Por lo tanto, cuando el producto madura y se estandariza la ventaja comparativa puede cambiar de un país abundante en trabajo calificado a un país abundante en trabajo no calificado.

- **La Teoría de la Dependencia<sup>1</sup>**

De acuerdo a esta corriente de pensamiento, el problema de las economías latinoamericanas no era estar ubicadas en un grado de evolución anterior al que vivían por entonces las economías más avanzadas, como las del occidente europeo, Japón o Norteamérica, sino más bien en el tipo de articulación establecido entre aquellas y éstas economías. Se trataba de una vinculación asimétrica, puesto que los grados de poder y dependencia que cada parte tenía en ella, no estaban igualmente repartidos. Los países latinoamericanos venían a ser las partes “débiles” en la relación, mientras los europeos o norteamericanos eran las partes “fuertes”. Nuestras economías latinoamericanas se hallaban, así, dominadas por las economías más desarrolladas, al imponer éstas las condiciones en las que se daba la articulación. El resultado más visible y pernicioso de este dominio era la dependencia, una suerte de adicción a lo que a uno le hace daño, pero sin lo cual, a su vez, no se siente capaz de vivir.

La dependencia podría definirse así como el conjunto de consecuencias derivadas de la relación entre dos países desiguales en cuanto a su grado de desarrollo económico. La economía del país más atrasado resultará en esta circunstancia modelada de acuerdo a las demandas del país más

---

<sup>1</sup> Carlos Contreras. Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

adelantado, y no según la conveniencia de su propio desarrollo. El país más fuerte (el más adelantado) ejercerá sobre el más débil una influencia mayor que la que corre en sentido inverso, que no dejará a éste crecer y volverse más adelante un país fuerte o, en cualquier caso, “normal”.

La riqueza de la escuela dependentista radicó sobre todo en su enfoque histórico del fenómeno.

- **Otras teorías**

Seguidamente se resume las teorías económicas del desarrollo, para su posterior tratamiento y adaptación al tema de investigación:

**Principales corrientes teóricas heterodoxas que estudian el desarrollo económico**

Corrientes teóricas	Raíz teórica	Autores representativos	Unidad de análisis	Proceso determinante	Núcleo endógeno
Economía del Desarrollo	Economía Clásica, Keynesiana, Economía del bienestar	Lewis Rosenstein-Rodan Nurkse	Economía nacional	Acumulación de capital	Nacional
Enfoques Tecnologistas	Teoría Evolucionista, Schumpeter, Teoría del conocimiento	Ross-Larson Westphal Bell-Pavitt Bell-Albu	Empresa RED de empresas Sistema de innovación	Acumulación de conocimiento	Empresarial
Enfoques Institucionalistas	Veblen, Weber, Gerschenkron	Amsden Chalmers Johnson	Sistema institucional Nacional	Aprendizaje Transformación institucional	Nacional
Teoría sobre cadenas y redes globales	Wallerstein/ Penrose	Gereffi Ernst	Cadenas o redes de empresas	Acumulación de conocimiento	Local o subnacional
Teoría s/ondas de crecimiento y Revoluciones tecnológicas	Regulacionismo francés, Schumpeter Ciclo de vida (Vernon, Hirsch)	Carlota Pérez	Sistema mundial	Acumulación de conocimiento	Nacional
Desarrollo organizacional	Economía del desarrollo, Evolucionismo Path Dependence	Stiglitz Hoff	Sistema sociopolítico nacional	Aprendizaje Transformación sociopolítica	Nacional



### 1.4.2. Marco Conceptual

- **Apertura comercial (Trade Openness)**

Se refiere al proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior en el país, así como la reducción de aranceles y trámites de exportación e importación, entre otras.

- **Balanza de pagos (Balance of Payments)**

Registro estadístico que resume sistemáticamente, para un tiempo específico, las transacciones económicas (aquellas que involucran bienes, servicios e ingreso; así como aquellas en donde intervienen activos y pasivos financieros y las transferencias como las donaciones) que realizan los residentes de una economía con el resto del mundo. Usualmente se presentan de modo que la suma de sus rubros refleja la variación del saldo de Reservas Internacionales Netas (RIN). En el Perú el registro de la balanza de pagos es responsabilidad del Banco Central de Reserva (BCRP), según el artículo 73 de su Ley Orgánica.

- **Balanza comercial (Trade Balance)**

Dentro de la balanza de pagos, registra el intercambio de mercancías de un país con el resto del mundo. Su saldo es la diferencia entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones.

- **Balanza de servicios (Balance of Services)**

En la balanza de pagos, registra las transacciones de servicios de un país con el resto del mundo. Su saldo es la diferencia entre el valor de las exportaciones y las importaciones de servicios como: transportes, viajes, comunicaciones, seguros y reaseguros y otros servicios.

- **Balanza en cuenta corriente (Current Account Balance)**

Cuenta de la Balanza de Pagos que recoge todas las transacciones (distintas de aquellas que comprenden recursos financieros) que involucran valores económicos y tienen lugar entre residentes de una economía y el resto del mundo. De manera específica, registra la diferencia entre el valor de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, así como los flujos netos por renta de factores (diferencia entre ingresos y egresos tanto privados como públicas) y transferencias corrientes.

- **Balanza en cuenta financiera (Financial Account Balance)**

Cuenta de la Balanza de Pagos que cubre todas las transacciones (entradas y salidas), relacionadas con los cambios en propiedad de activos y pasivos financieros externos de una economía con el exterior. Dichas transacciones pueden ser tanto de largo (préstamos a largo plazo públicos y privados así como la inversión extranjera directa y en cartera) como de corto plazo (capitales de corto plazo). Finalmente, su saldo permite conocer la posición deudora o acreedora de un país con el resto del mundo.

- **Crecimiento potencial (Potential Growth)**

Con crecimiento potencial nos referimos a la tasa hasta la que una economía podría crecer en caso de usar plenamente todos sus recursos.

- **Divisa (Foreign Currency)**

Es el dinero de aceptación internacional, básicamente oro monetario y ciertas monedas extranjeras. En el caso peruano, la más aceptada es el dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.

- **Empleo (Employment)**

Condición de las personas en edad y capacidad de trabajar que realizan algún tipo de trabajo, asalariado o no. Se refiere al grado de utilización de la fuerza laboral o de la población económicamente activa (PEA).

- **Empleo formal (Formal Employment)**

Al igual que la Organización Mundial del Trabajo (OIT), se define al empleo formal como el de las empresas de más de cinco trabajadores así como a los profesionales y técnicos independientes. De acuerdo a la Encuesta de Hogares del Ministerio de Trabajo, son empresas de producción, comercio o servicios legalmente constituidas, que emplean trabajadores sin tener en cuenta el número de éstos.

- **Empleo informal (Informal Employment)**

Se entiende como el empleo en empresas en las que los trabajadores no han firmado contrato laboral, no tienen seguro de trabajo y no están afiliados al sistema de pensiones. Tradicionalmente se ha incluido al resto de independientes, a los que laboran en microempresas, a los trabajadores familiares no remunerados y a los empleados del hogar.

- **Exportación (Export)**

Es el registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada).

- **Exportaciones no tradicionales (Non-Traditional Exports)**

Se refiere a los productos de exportación, que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado, y que históricamente no se transaban con el exterior en montos significativos. Legalmente, son todos los productos no incluidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF.

- **Exportaciones tradicionales (Traditional Exports)**

Son los productos de exportación que históricamente han constituido la mayor parte del valor de nuestras exportaciones. Generalmente tienen un valor agregado menor que el de los productos no tradicionales. Están definidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF, que incluye básicamente a productos mineros, agrícolas, hidrocarburos y harina de pescado, con excepción del gas natural que a pesar de no aparecer en dicha lista, se considera como un producto tradicional.

- **Hora hombre (Man-Hour)**

Es la unidad de medida establecida en función del trabajo realizado por un hombre normal durante una hora, sirve para fijar los presupuestos de actividad como medida de productividad, especialmente cuando hay empleados a tiempo parcial o cuando la plantilla no está formada por un número más o menos fijo de personas.

- **Impuestos a la exportación (Export Taxes)**

Son los que se aplican sobre el valor FOB (free on board) de los bienes y servicios que se exportan. En el Perú, la exportación de bienes no está afectada a ningún tributo (artículo 60, Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo N° 1053).

- **Impuestos a la importación (Import Duties)**

Son los derechos y demás tributos que se aplican a las mercancías que ingresan a un país. Los derechos que se aplican se encuentran en un arancel de aduanas y se denominan derechos arancelarios.

- **Índice de Precios de Exportación (Export Price Index)**

Es el Índice de Fisher encadenado mensual, que es el promedio geométrico de los índices de Paasche y Laspeyres y se calcula en base a los precios de exportación de cada producto.

- **Índice de Precios de Importación (Import Price Index)**

Es el Índice de Fisher encadenado mensual, calculado sobre la base de los precios de importación de los alimentos, combustibles y de los demás insumos. Para el caso de los bienes de consumo sin alimentos, se utilizan los precios al consumidor y para el caso de los bienes de capital se utilizan los índices de precios de exportación de bienes de capital, ambos de nuestros principales socios comerciales.

- **Índice de precios de productos no transables (Non Tradable Price Index)**

Mide la evolución de los precios de aquellos bienes y servicios que por su naturaleza no son susceptibles de ser comercializados en el mercado internacional, por lo que su precio se determina por las condiciones de oferta y demanda en el mercado interno.

- **Índice de precios de productos transables (Tradable Price Index)**

Es el indicador estadístico de la variación de los precios de aquellos bienes y servicios susceptibles de ser comercializados

internacionalmente, es decir que pueden exportarse e importarse libremente, por los bajos costos de transporte y aranceles. Sus precios se ven influenciados por la evolución de los precios internacionales, aranceles, costos de transporte y el tipo de cambio.

- **Índice de volumen de importación (Import Volume Index)**

Refleja las fluctuaciones de los volúmenes de las mercaderías importadas en relación a un año determinado o periodo base.

- **Índice de volumen de exportación (Export Volume Index)**

Refleja las fluctuaciones de los volúmenes de las mercaderías exportadas en relación a un año determinado o periodo base.

- **Productividad (Productivity)**

Para una unidad económica determinada, es el indicativo del rendimiento que se obtiene de cada factor de producción. Es el cociente entre la cantidad total de producción de un bien o servicio y la cantidad de un determinado factor utilizado en su producción. El grado de productividad se traduce en competitividad dentro del mercado; así, si la productividad conseguida es muy alta, se ocupará una posición mejor que la de los competidores.

En macroeconomía, incremento porcentual calculado como cociente entre el crecimiento del Producto Bruto Interno en un año y el crecimiento de empleo, ambos expresados en porcentajes. También puede ser definido como el cociente entre Producto Bruto Interno en términos reales y el número de horas trabajadas en un año en todo el país.

- **Productividad Total de Factores – PTF (Total Factor Productivity – TFP)**

Mide la eficiencia en el uso de los factores productivos físicos, de modo que para niveles dados de estos factores productivos, un mayor crecimiento potencial se vincula necesariamente con incrementos en la productividad. Teóricamente, la PTF se ve promovida por cambios tecnológicos que deriven de mayores conocimientos útiles y de mejores procedimientos en el quehacer productivo. Por ello, se vincula con factores estructurales como el desarrollo del capital humano, la estabilidad política y macroeconómica, la solvencia del sistema financiero, la profundidad del mercado crediticio y la integración del país al comercio internacional, entre otros.

- **Producto (Product)**

Es el bien o servicio resultado de un proceso productivo que nace para cubrir las necesidades específicas de los consumidores.

- **Producto Bruto Interno (PBI) (Gross Domestic Product (GDP))**

Se entiende como el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro de un país durante un periodo de tiempo determinado. Incluye por lo tanto la producción generada por los nacionales y los extranjeros residentes en el país. En la contabilidad nacional se le define como el valor bruto de la producción libre de duplicaciones por lo que en su cálculo no se incluye las adquisiciones de bienes producidos en un período anterior (transferencias de activos) ni el valor de las materias primas y los bienes intermedios. Aunque es una de las medidas más utilizadas, tiene inconvenientes que es necesario tener en cuenta, por ejemplo el PBI no tiene en cuenta externalidades, si el aumento del PBI proviene de actividades genuinamente productivas o de consumo de recursos naturales, y hay actividades que aumentan y disminuyen el bienestar o la producción y

que no son incluidas dentro del cálculo del PBI, como la economía informal o actividades realizadas por fuera del mercado, como ciertos intercambios cooperativos o producción para el autoconsumo. El PBI se puede calcular mediante diferentes enfoques:

**Enfoque de la producción:** El PBI es un concepto de valor agregado. Es la suma del valor agregado bruto de todas las unidades de producción residentes, más los impuestos a los productos y derechos de importación. El valor agregado bruto es la diferencia entre la producción y el consumo intermedio.

**Enfoque del gasto:** El PBI es igual a la suma de las utilizaciones finales de bienes y servicios (todos los usos, excepto el consumo intermedio) menos el valor de las importaciones de bienes y servicios. De este modo, el PBI es igual a la suma de los gastos finales en consumo, formación bruta de capital (inversión) y exportaciones, menos las importaciones.

**Enfoque del ingreso:** El PBI es igual a la suma de las remuneraciones de los asalariados, el consumo de capital fijo, los impuestos a la producción e importación y el excedente de explotación.

- **Producto Bruto Interno per cápita (Per Capita Gross Domestic Product)**

Es la relación entre el producto bruto interno y la población de un país en un año determinado. Generalmente, se asocia con el grado de desarrollo relativo de un país. El Banco Mundial clasifica a los países de acuerdo al nivel del PBI per cápita.

- **Producto Nacional Bruto (PNB) (Gross National Product (GNP))**

Mide el resultado de la actividad económica de los nacionales de un país, sin considerar si dicha producción se genera dentro o fuera del



territorio del país. Se mide como la suma del valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el país en un periodo determinado, deduciendo los ingresos de los factores (sueldos y salarios, dividendos, intereses, etc.), que se pagan a los no residentes y agregando los pagos a los factores que obtienen los nacionales residentes en el exterior. Es idéntico al ingreso nacional bruto (ver ingreso nacional). Conceptualmente, el ingreso nacional bruto es una medida de ingreso y no de producción.

- **Producto Nacional Neto (PNN) (Net National Product (NNP))**

Resulta de restar del producto nacional bruto de un determinado periodo, el capital consumido durante el periodo o depreciación.

- **Productos básicos (Commodities, Primary Products, Raw Materials)**

Productos procedentes del sector primario (agricultura, pesca, yacimientos mineros, etc.), que se transforman en productos finales, o bien se venden directamente al consumidor. Los principales exportadores de estos productos son los países subdesarrollados o en vías de desarrollo y suponen gran parte del comercio internacional. La dependencia económica de estos países de sus exportaciones es muy fuerte y, para que los precios de estos productos no se vean alterados por la coyuntura económica existe una serie de compromisos internacionales para su control. Estos productos son negociados en bolsa en forma de contratos estandarizados de acuerdo a la calidad, cantidad, fecha de entrega y localización para cada bien, siendo el precio la única variable resultante de la negociación.

- **Sector externo (External Sector)**

Este término se utiliza para identificar las transacciones económicas sobre bienes y servicios, rentas, transferencias, activos y pasivos, entre el país y el resto del mundo.

- **Valor agregado bruto (Gross Aggregated Value)**

El valor agregado bruto (VAB) está conformado por la suma de valores agregados (diferencia entre el valor bruto de producción y el consumo intermedio) de los distintos sectores productivos. Sin considerar los impuestos a los productos y derechos de importación.

- **Valor de mercado (Market Value)**

Es el Valor que se obtendría por un determinado producto en un momento dado, si éste fuera puesto a la venta, suponiendo unas condiciones normales e información perfecta en el mercado.

Precio al cual un título o valor (acción o bono, entre otros) es comercializado (comprando o vendiendo) en dicho mercado.

- **Ventaja absoluta (Absolute Advantage)**

Es la capacidad de un país para producir determinado bien a un costo menor que el resto de países. La teoría de la ventaja absoluta defiende que los países deben especializarse en los bienes para cuya producción emplean menor cantidad de inputs que los demás países y exportar parte de éstos para comprar los bienes que otro país produce con un menor costo.

- **Ventaja comparativa (Comparative Advantage)**

Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país respecto a otros países. De acuerdo con la Teoría Ricardiana del Comercio Internacional, el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa.

La teoría de ventaja comparativa defiende que los países deben especializarse en la producción de productos en los que tienen una ventaja relativa, de forma que exportarán parte de estos productos e importarán aquellos que otros países produzcan con menores costos relativos.

Esta teoría, a diferencia de la teoría de la ventaja absoluta, no defiende la producción de aquel bien que resulte más barato, sino que opta por la producción de aquel bien en el que se tengan mejores costos comparativos, aunque, en términos absolutos, su producción resulte más cara que la del bien anterior.

- **Volumen de exportaciones (Export Volume)**

Son las exportaciones expresadas en una medida física de valor (por ejemplo toneladas).

- **Volumen de importaciones (Import Volume)**

Son las importaciones expresadas en una medida física de valor (por ejemplo toneladas).

- **Zona de libre comercio (Free Trade Zone)**

Consiste en la eliminación de las barreras al comercio y a los pagos entre países o bloques, para permitir el libre acceso de los productos sin más coste que el de transporte. Asimismo, cada país conserva el derecho de fijar aranceles respecto de los países que no son miembros.

## **1.5. Hipótesis**

### **1.5.1. Hipótesis General**

Los años previos a la década del noventa (1968 – 1990) se caracterizaron por una política comercial enmarcada en un modelo de crecimiento hacia dentro, economía cerrada, además de una compleja estructura arancelaria; es entonces que a partir de los años noventa como parte del proceso de consolidación de la apertura comercial, se promueve una reforma arancelaria, que a lo largo de la década del noventa simplificó el complejo esquema arancelario, sumado a ello uno de los pilares de las reformas estructurales fue la liberalización comercial.

Con el fin de que los precios internacionales sirvieran de estímulo a la eficiencia productiva, y hacer que el mercado interno se sometiera a la competencia internacional, los niveles y la dispersión de los aranceles fueron reducidos drásticamente y se eliminó todo tipo de restricción cuantitativa al comercio exterior.

Las reformas estuvieron enfocadas en el aprovechamiento de las ventajas de especialización y reducción del sesgo anti-exportador de décadas anteriores (1968 – 1990), evitando la protección a sectores específicos, todo esto en el marco de una nueva política del Estado.

Entonces, de la década del noventa en adelante (1991 – 2010) empezó una tendencia creciente, lenta y sostenida en los primeros años, de las exportaciones y del crecimiento económico, producto en parte del proceso de privatización de las compañías mineras que hicieron incrementar el volumen de exportación de minerales y con ello el volumen total de exportaciones (los cuales tienen un peso importante en este último).

### **1.5.2. Hipótesis Específicas**

Se plantean las siguientes hipótesis para la comprobación y respaldo de la hipótesis general:

1. La tendencia del crecimiento en las exportaciones totales ha sido influenciada principalmente por el crecimiento del valor de las exportaciones de productos tradicionales, y en menor medida de los no tradicionales.
2. El sector que más contribuyó dentro de lo tradicional en los últimos diez años es el minero (volúmenes de minerales producidos y exportados), y dentro de lo no tradicional es el café orgánico (volúmenes de producción y exportación).
3. Los principales mercados de destino de nuestras exportaciones son los mercados de mayor tamaño en el mundo, como EEUU, China y Suiza.
4. Los productos/sectores estratégicos con ventajas comparativas en el país (según la Teoría de David Ricardo) están compuestos principalmente por los productos de origen mineral, este rubro es el que ha permitido un mayor crecimiento del valor de las exportaciones y del crecimiento económico en el Perú.
5. Los niveles de dotación de los factores de producción: recursos naturales, mano de obra (trabajo) y capital en el Perú, se medirán por

la evolución de las cuentas ambientales y valoración de recursos (vinculados al sector minero y agrícola), y de cómo estos han influido en el desarrollo de este sector; los niveles de mano de obra que intervinieron en el crecimiento económico (PBI), se medirán en la tasa de empleo y el nivel de salarios; y los niveles de capital por la inversión pública, privada y extranjera y qué tanto influyeron éstas en la producción, las exportaciones y el crecimiento económico.

## **1.6. Metodología**

### **1.6.1. Método de investigación**

La metodología de la presente investigación es de carácter longitudinal, cubre el periodo 1970-2010, es de carácter explicativo toda vez que sus conclusiones buscan identificar las relaciones de causalidad entre todas las variables involucradas, e identificar los impactos del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico (PBI) del país.

La metodología de investigación que se utilizará para el desarrollo de la tesis es de carácter no experimental, se basará en el método deductivo en base a la hipótesis inicial.

### **1.6.2. Tipo de estudio**

La presente investigación a desarrollarse se considera descriptiva, causal y aplicada; pues se han identificado las variables de la hipótesis que se plantea, con un efecto de correlación entre las variables, la investigación es aplicada porque intenta demostrar un comportamiento real con aplicación de conocimientos (Teoría Convencional del Comercio Internacional).

### 1.6.3. Variables de análisis

En el presente estudio se utilizarán las siguientes variables para la operatividad y contrastación de las hipótesis planteadas anteriormente.

#### Variables independientes

Las variables independientes o causales del estudio de investigación se presentan a continuación:

Variables Independientes	
Variables*	Indicadores
x1: Exportaciones	i1: Valor FOB de exportaciones
x2: Exportaciones con Ventaja Comparativa (Por Sector)	i2: Valor FOB de exportaciones con Ventaja Comparativa
x3: Exportaciones tradicionales	i3: Valor FOB de exportaciones tradicionales
x4: Exportaciones no tradicionales	i4: Valor FOB de exportaciones no tradicionales
x5: Ventajas comparativas de los productos de exportación	i5: Índice de ventaja comparativa por producto
x6: Nivel de dotación de factores de producción	i6.1. Valor de las inversiones i6.2. Nivel de empleo

\*Todas se refieren a Perú

#### Variables dependientes

Las variables dependientes o efecto del estudio de investigación se presentan a continuación:

Variables dependientes	
Variables*	Indicadores
y: Crecimiento Económico	yi1: Producción Bruta Interna (PBI)
	yi2: PBI por sector con ventaja comparativa

\*Todas se refieren a Perú

#### **1.6.4. Unidad de análisis (delimitación)**

El presente estudio analiza los impactos del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico (PBI) desde el año 1970 al año 2010, considerando dos periodos bien marcados correspondientes al Modelo de Economía Cerrada (1970-1990) y el Modelo de Promoción y Apertura Comercial (1991-2010) de la economía peruana.

#### **1.6.5. Instrumentos para recoger la información**

Para la realización del presente estudio se realizó una recopilación de información primaria y secundaria.

La información primaria fue recopilada de fuentes como la Organización Mundial del Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM,) Organización de las Naciones Unidas (ONU), Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y OECD, de donde se elaborará cuadros estadísticos que expliquen el comportamiento de las variables determinadas.

La información secundaria fue consultada en series históricas del: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, el Banco Central de Reserva del Perú – BCRP, el Ministerio de Economía y Finanzas – MEF, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR, el Ministerio de la Producción – PRODUCE y la Asociación de Exportadores – ADEX, Bibliotecas (UNMSM – Facultad de Economía, Universidad del Pacífico, PUCP – Facultad de Economía y Universidad de Lima – Facultad de Economía), Bibliotecas virtuales con acceso vía internet. Como fuente secundaria se tiene las revistas especializadas sobre comercio exterior de los diferentes gremios empresariales (ADEX, S.N.I., COMEX, etc.).

Para la presente investigación se tiene como población a toda la información disponible sobre las exportaciones, importaciones, PBI y RIN, entre otras variables, del periodo comprendido entre 1970 al 2010; sin



embargo, será necesario en algunos casos considerar muestras (muestreo estadístico), tales como los principales productos exportados, importados, los principales productos con valor agregado, los principales productos con ventajas comparativas, el PBI de un sector, los principales países de destino de nuestras exportaciones, etc.

#### **1.6.6. Procedimientos para analizar la información**

Luego de recopilada la información primaria y secundaria se procesará y clasificará con la finalidad de elaborar cuadros estadísticos y gráficos sobre la evolución histórica de cada una de las variables en estudio, para ello se utilizarán algunas herramientas estadísticas como promedios simples y ponderados, tasas de crecimiento, ratios, entre otros, a fin de facilitar el tratamiento y estudio de las interrelaciones entre variables.

Para determinar el impacto de manera cuantitativa del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico del país, será necesario contar con el apoyo de herramientas técnicas de aplicación estadística, como el software de econometría EViews.

Luego de culminado el análisis descriptivo y comparativo, se procederá a ejecutar el análisis de causalidad buscando todas las interacciones posibles entre todas las variables antes mencionadas ya sea obtenidas de fuentes primarias o secundarias.

Este análisis de causa-efecto se complementará con el método inductivo-deductivo, lo cual significa que se estudiarán las variables partiendo de lo general hacia lo particular (método deductivo), y en otros casos se partirá de lo particular a fin de lograr algunas generalizaciones (método inductivo).

## 1.7. Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	VARIABLES
<p><b>A. Problema General</b> ¿El crecimiento de las exportaciones durante los años 1970.2010 ha contribuido al crecimiento económico del país?</p> <p><b>B. Problemas Específicos</b> 1. ¿Cuál ha sido la tendencia del crecimiento en las exportaciones tanto de los productos tradicionales como de los no tradicionales?, y ¿Qué sectores de la industria nacional se encuentran en el sector exportador del país? 2. ¿Cuál de los sectores tradicional o no tradicional ha sido el sector que más aportó al crecimiento del país? 3. ¿Cuáles son los principales mercados de destino de nuestras exportaciones? y ¿Cómo ha sido el término de intercambio con estos países? 4. ¿Cuáles son los productos/sectores estratégicos con ventajas comparativas del país, tomando en cuenta la teoría de David Ricardo? 5. ¿Cuáles son los niveles de dotación de los factores de producción: recursos naturales, mano de obra (trabajo) y capital, en el Perú. De acuerdo a la teoría de Heckscher-Ohlin?</p>	<p><b>A. Objetivo general</b> El presente estudio busca determinar el impacto del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico del país (medido en los volúmenes de Producto Bruto Interno –PBI-), de manera de contribuir en el conocimiento sobre los pro y contra resultado de las políticas de Estado imperantes en el periodo de los años 1970 al 2010, cuando se adoptaron el Modelo de Economía Cerrada (1970 a 1990) y el Modelo de Promoción y Apertura Comercial (1991 al 2010).</p> <p><b>B. Objetivos Específicos</b> 1. Determinar la tendencia del crecimiento en las exportaciones tanto de los productos tradicionales como de los no tradicionales, además de determinar qué sectores de la industria nacional se encuentran en el sector exportador del país. 2. Determinar el sector que más aportó al crecimiento del país (crecimiento del PBI), y si sus productos son de tipo tradicional o no tradicional. 3. Determinar cuáles son los principales mercados de destino de nuestras exportaciones y cómo ha sido la evolución de los términos de intercambio con estos países. 4. Determinar que productos/sectores estratégicos tienen ventajas comparativas en el país, tomando en cuenta la teoría de David Ricardo. 5. Determinar los niveles de dotación de factores de producción: recursos naturales, mano de obra (trabajo) y capital, en el Perú. De acuerdo a la teoría de Heckscher-Ohlin.</p>	<p><b>A. Hipótesis General</b> El crecimiento de las exportaciones durante los años 1970.2010 ha contribuido al crecimiento económico del país</p> <p><b>B. Hipótesis Específicas</b> Se plantean las siguientes hipótesis para la comprobación y respaldo de la hipótesis general:</p> <p>1. La tendencia del crecimiento en las exportaciones totales ha sido influenciada principalmente por el crecimiento del valor de las exportaciones de productos tradicionales, y en menor medida de los no tradicionales. 2. El sector que más contribuyó dentro de lo tradicional en los últimos diez años es el minero (volúmenes de minerales producidos y exportados), y dentro de lo no tradicional es el café orgánico (volúmenes de producción y exportación). 3. Los principales mercados de destino de nuestras exportaciones son los mercados de mayor tamaño en el mundo, como EEUU, China y Suiza, 4. Los productos/sectores estratégicos con ventajas comparativas en el país (según la Teoría de David Ricardo) están compuestos principalmente por los productos de origen mineral, este rubro es el que ha permitido un mayor crecimiento del valor de las exportaciones y del crecimiento económico en el Perú. 5. Los niveles de dotación de los factores de producción: recursos naturales, mano de obra (trabajo) y capital, en el Perú los mediremos por la evolución de las cuentas ambientales y valoración de recursos (vinculados al sector minero y agrícola), y de cómo estos han influido en el desarrollo de este sector; los niveles de mano de obra que intervinieron en el crecimiento económico (PBI) los mediremos en la tasa de empleo y el nivel de salarios; y los niveles de</p>	<p><b>1. Diseño Metodológico</b> La metodología de investigación que se utilizó para el desarrollo de la tesis es de carácter no experimental, se basará en el método deductivo en base a la hipótesis inicial.</p> <p><b>2. Tipo de Investigación</b> La presente investigación a desarrollarse se considera descriptiva, causal y aplicada; pues se han identificado las variables de la hipótesis que se plantea, con un efecto correlacional entre las variables, la investigación es aplicada porque intenta demostrar un comportamiento real con aplicación de conocimientos (Teoría Convencional del Comercio Internacional).</p> <p>3. Técnicas de recolección de datos Para la realización del presente estudio se realizó una recopilación de información primaria y secundaria, consultando diferentes fuentes bibliográficas.</p> <p><b>4. Técnicas de procesamiento de información</b> Para determinar el impacto de manera cuantitativa del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico del país, será necesario contar con el apoyo de herramientas técnicas de aplicación estadística, como el software de econometría EViews.</p> <p><b>3. Delimitación</b> El presente estudio analiza los impactos del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico (PBI) desde el año 1970 al año 2010, considerando dos periodos bien marcados correspondientes al Modelo de Economía Cerrada (1970-1990) y el Modelo de Promoción y Apertura Comercial (1991-2010) de la economía peruana.</p>	<p><b>A. Variables Independientes</b> x1: Exportaciones x2: Exportaciones con Ventaja Comparativa (Por Sector) x3: Exportaciones tradicionales x4: Exportaciones no tradicionales x5: Ventajas comparativas de los productos de exportación x6: Nivel de dotación de factores de producción</p> <p><b>B. Variable dependiente</b> y: Crecimiento Económico</p>
				<b>INDICADORES</b>
				<p>A. Variables Independientes i1: Valor FOB de exportaciones i2: Valor FOB de exportaciones con Ventaja Comparativa i3: Valor FOB de exportaciones tradicionales i4: Valor FOB de exportaciones no tradicionales i5: Índice de ventaja comparativa por producto i6.1.Valor de las inversiones i6.2.Nivel de empleo</p> <p>B. Variable dependiente yi1:Producción Bruta Interna (PBI) yi2: PBI por sector con ventaja comparativa</p>

## **CAPÍTULO II. ASPECTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES**

### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

Como antecedentes se han considerado los estudios realizados sobre el impacto de las exportaciones en el desarrollo de los países; asimismo, considerando que dentro de nuestras exportaciones la minería representa aproximadamente el 60% del total, es que se han considerado también algunos trabajos que muestran la relación de la minería con la actividad económica de un determinado país, en los cuales se identifica la contribución de la minería al desarrollo de los países.

Seguidamente se mencionan los referidos trabajos:

- Exportaciones, industria maquiladora y crecimiento económico en México a partir de la década de los noventa, investigación económica realizada por la Universidad Nacional Autónoma de México, 2005. Según la cual la economía mexicana durante décadas logró un crecimiento acelerado basado en la industrialización por sustitución de importaciones apoyada por el Estado, que desde fines de los ochenta el país se orientó a resolver los problemas de divisas a través del impulso a las exportaciones manufactureras (90% se dirigen a Estados Unidos); que sin embargo, dicho modelo en los últimos lustros ha mostrado una capacidad limitada para incrementar el ritmo de crecimiento de la economía, debido al elevado componente de insumos importados de las exportaciones y por el pequeño valor agregado contenido en una proporción importante de las exportaciones.

- Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996, estudio realizado por Luis Jorge Garay S, Banco República de Colombia. Estudio sobre Colombia con énfasis en los períodos pre y post apertura; según el cual respecto de los modelos de desarrollo adoptados señala que la política de sustitución de importaciones guardó coherencia y continuidad sólo hasta principios de los años setenta, que bajo su amparo se creó la mayoría de empresas manufactureras. Que la estructura proteccionista que caracterizó los treinta años que antecedieron a la apertura económica, condujeron a la perpetuación del llamado "sesgo anti exportador". Con relación a la composición y dinámica de la industria se señala que en el período de posguerra, el modelo de sustitución de importaciones tuvo éxito relativo en auspiciar un fortalecimiento y una diversificación de la producción industrial. Que a partir del segundo lustro de los setenta no se dieron las condiciones favorables, en cuanto al contexto macroeconómico y la aplicación de políticas de fomento industrial. Que en el período de apertura económica los sectores industriales que "mejor" desempeño relativo han tenido son los típicamente asociados a la demanda doméstica, los cuales han logrado sostenerse frente a la competencia externa, entre otras razones, por el desempeño coyuntural no sostenible de la demanda interna hasta 1995. Que los sectores tradicionalmente exportadores son algunos de los más golpeados, ya que enfrentan los retos de la competencia externa.
  
- Minería, Minerales y Desarrollo Sustentable en Chile, documento elaborado por el Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente de Chile (CIPMA). Documento en el cual se destacan diversos aspectos históricos como económicos en relación a la minería, tales como el "Boom Minero" de los 90; periodo en el cual se triplicó la producción de cobre, se incorporó prácticas más competitivas tales como las mejoras en la gestión, tecnología y protección del medio ambiente. Lo que debe destacarse de la experiencia chilena es que las empresas relacionadas a la minería ganaron "institucionalidad", ya que estas no fueron privatizadas y las reformas estructurales que se aplicaron

favorecieron notablemente a la actividad económica minera (repercusión directa en su PBI). Además, se muestra que mediante la inversión minera y exportación de productos mineros se redujo los niveles de pobreza y se mejoró los niveles de PBI per – cápita de Chile. Respecto del tema ambiental, este se torna más pronunciado en la década de los 90, con lo cual tiene una mayor presencia en el sector minero, lo que garantizaría un “desarrollo sustentable” en un corto o mediano plazo.

- Impacto Económico de la actividad minera en el Perú, documento elaborado por Macroconsult (julio 2008); en el Informe 1 se destaca la participación de la minería en recursos fiscales (ingresos tributarios) y exportaciones (alrededor del 40% y 60% del total respectivamente), que a nivel de producción significa sólo el 6% del PBI, y que la minería es una actividad intensiva en capital. Además para el escenario en el cual se analiza un cierre total de la actividad minera para el año 2007, se demuestra que la contracción del PBI per-cápita podría alcanzar el 28.1%, y en términos de empleo una caída de casi el 2% de la PEA. Para el caso de los impactos en el nivel de vida de la población (Informe 2), se concluye que los ingresos per-cápita en un distrito minero es mayor en S/. 126 nuevos soles mensuales al de un hogar en un distrito no minero, así como la tasa de analfabetismo es menor en donde está presente la actividad minera. Con respecto a la desnutrición infantil en las localidades minera es menor el porcentaje del mismo (40.7%) en comparación al 44.7% de las localidades no mineras. La minería está asociada con la reducción de la probabilidad de que un hogar sea pobre de alrededor de 15%.

## **2.2. Bases Teóricas sobre Comercio Exterior**

### **2.2.1. Mercantilismo**

Esta escuela económica considera principalmente que para que una nación sea próspera debe tener altos niveles de metales preciosos (oro y

plata), lo que también deriva en que para que la nación sea próspera debe favorecer la exportación y frenar la importación (salvo materias primas que sean necesarias para el país) mediante aranceles. Con esto concluimos que el Estado tiene políticas proteccionistas que apoyan la exportación, las industrias nacientes e industrias claves. Así mismo buscan una generación de mayores productos con valor agregado lo que, en aquellos tiempos, necesitaba una mayor mano de obra, por lo que impulsan que la población sea la mayor posible y se dedique íntegramente al trabajo.

Además, es de destacar que se monopolizó el comercio con las colonias, como ejemplo se tiene a nuestra región que sirvió para España como fuente de minerales preciosos en la época colonial y a su vez como demandantes de productos elaborados (exportaciones).

### **2.2.2. Ventajas absolutas**

- **Modelo de la Ventaja Absoluta de ADAM SMITH**

Smith (1776, “La riqueza de las naciones”). En un principio, elaboró una crítica a los mercantilistas aduciendo que éstos confundían riqueza con atesoramiento. Adam Smith estaba a favor del libre comercio y creía que éste podía ser mutuamente beneficioso y lo justificaba por medio de un concepto: la ventaja absoluta.

“Es la máxima de todo jefe de familia prudente nunca intentar tratar de producir en casa lo que le costaría más producir que comprar (zapatero a sus zapatos), y que ese mismo principio debía aplicarse a las naciones”. Smith sugiere que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes. Dos países pueden beneficiarse con ello, especializándose en aquello en lo que son buenos:

El supuesto de la División Internacional del Trabajo es la base de la teoría, aunado con la famosa política de Laissez faire, Laissez passer (sin intervenciones de todo tipo).

Importante a considerar:

- ✓ La Teoría del valor trabajo: el valor de los bienes depende del trabajo necesario para producirlo.
- ✓ La ventaja absoluta supone que el costo de producción de un bien dado es menor en términos absolutos con respecto a los costos de otros países. Dicha ventaja puede provenir de condiciones naturales favorables (minas, campos fértiles, etc.), de un costo de producción bajo (salarios) o superioridad tecnológica.

### **2.2.3. Ventajas comparativas**

#### **El papel del comercio exterior**

La teoría desarrollada por David Ricardo plantea la utilización de las ventajas comparativas de un país en relación al resto del mundo para tener ventajas en el comercio exterior, en el desarrollo de su Teoría de las Ventajas Comparativas plantea la importación masiva de cereales de países en los cuales la renta de la tierra no sea tan elevada como en Inglaterra (su país de origen).

En la época de David Ricardo la burguesía inglesa se centraba en la abolición de las leyes del cereal, se buscó rediseñar la economía británica en función de una nueva división internacional del trabajo. Gran Bretaña - de acuerdo a Ricardo - sería un centro productor de manufacturas que cambiaría por alimentos producidos en el resto del mundo. Pero esta idea de división internacional del trabajo fue perdiendo vigencia a medida que los Estados Unidos de Norteamérica desplazó a Gran Bretaña como potencia dominante.

Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional, unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes". De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones. Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo.

Al hablar del comercio en estos términos Ricardo se refiere al libre comercio. "En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas".

### **David Ricardo: La teoría de las ventajas comparativas**

La principal preocupación de Ricardo es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios o, si se prefiere la tendencia a la elevación de los salarios. A su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores. El alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la "ley" de los rendimientos decrecientes en la agricultura.



En este esquema, el comercio exterior (concretamente, la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio Ricardo: "la tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán" (David Ricardo, "Principios de Economía Política y Tributación").

### **La especialización nacional**

Igualmente, Ricardo trato de explicar porque la especialización es necesaria en los casos en que la producción de todos los artículos requiera menos tiempo de trabajo en uno de los dos países que participan en el intercambio. Anuncia así el principio de las ventajas comparativas. De acuerdo al mismo, un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país. Para Adam Smith, el comercio sólo era posible si un país tenía ventajas absolutas respecto a otro en la fabricación de un determinado bien.

"Inglaterra - dice Ricardo - puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce".

"Portugal, probablemente pueda producir su vino con el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta en consecuencia ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aún, cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra.

Aún, cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino".

### **El valor internacional de las mercancías**

En principio, el valor internacional de las mercancías no está totalmente indeterminado. Teóricamente, tendrá dos límites: el primero, la relación interna de precios en el país A; el segundo, la relación interna en el país B. En el caso que plantea Ricardo, el valor internacional se ubicará entre 90/80 (Portugal) y 100/120 (Inglaterra); lo que es equivalente a decir que se ubicará entre 11.25/10 y 8.33/10, dado que las relaciones internas de precios (que aquí usamos como equivalente a la relación de valores) de cada país son independientes la una de la otra.

En este sentido, Portugal exportará vino que le cuesta 10 horas de trabajo, si puede recibir tela, que le cuesta 11.25 horas, a cambio de un menor número de horas de trabajo. Por su parte Inglaterra importará vino, que le cuesta 10 horas de trabajo, sí puede exportar tela, que le cuesta 8.33 horas de trabajo, beneficiándose con el diferencial de horas de trabajo (por los menos 1,67 horas).

Así, el valor internacional se ubicará entre las relaciones internas de precios de los dos países. El valor exacto al cual será realizado el intercambio sólo sería definido más tarde por los sucesores de Ricardo.

En primer lugar por John Stuart Mill, que habla del papel de la demanda recíproca de los dos países en la determinación del valor internacional de las mercancías. En todo caso, lo relevante es que Ricardo desarrolla el principio de las ventajas comparativas teniendo en cuenta las necesidades de la economía inglesa de su tiempo. La idea esencial es que el país que tiene una ventaja relativa en una producción debe especializarse en la misma. Ricardo es pues el que da a Inglaterra, y de allí su triunfo sobre otros economistas de su tiempo (en particular sobre Robert Malthus), la justificación para reordenar la producción y el comercio mundial en función de sus propias necesidades. Un reordenamiento que no utiliza otra arma que el libre comercio.

### **2.3. Política Comercial Internacional**

La política comercial se puede definir como el uso correcto de instrumentos a los que tiene acceso el Estado, para poder obtener, de este modo, buenas relaciones comerciales con el resto de países a nivel mundial.

A continuación presentamos algunos detalles de cómo es el tipo de política comercial en países en desarrollo y avanzados; existen claros factores de distinción entre ellos, de los cuales sin lugar a duda el que más destaca es en relación al proteccionismo; los países en desarrollo muestran una apertura comercial más pronunciada que los países avanzados que tienen fuertes presiones proteccionistas en sus Estados. Esta política se ha ido aminorando con el paso de los años pero igual existe una amplia brecha entre estos dos tipos de política en las naciones en mención.

### **2.3.1. Políticas Comerciales en los países en desarrollo**

Los países en desarrollo (como el Perú) muestran un tipo de política comercial de apertura; en el cual el gobierno impulsa las exportaciones y está abierto a las importaciones. Con esto busca que la demanda por productos nacionales en el exterior se expanda o se inserte en nuevos mercados e impulse el uso de nuevas tecnologías (modernización de máquinas) para que puedan afrontar la competencia foránea; incentivando de este modo una mayor productividad en los sectores de la economía que derivan en menores precios al consumidor final.

Ciertas características que deben tener estos países para atraer inversión y por tanto poder colocar, a su vez, productos o materias primas fuera de sus fronteras son: estrategias de promoción del producto o materia prima y generar confianza al inversionista mediante un clima de negocios positivo, manteniendo relaciones internacionales cordiales. Mediante esta “apertura comercial” podemos encontrarnos en la situación de superávit o déficit fiscal.

Entre los principales instrumentos de política comercial podemos señalar los siguientes:

- Subsidios: el cual es básicamente una “asistencia financiera proveniente del gobierno” hacia un producto para tornarlo más competitivo en el comercio internacional, promoviendo de esta forma su competitividad internacional.

Un subsidio puede contribuir de dos formas a los productores nacionales: otorgándoles un cierto grado de competencia ante productos extranjeros baratos y así mismo, con una adecuada estrategia de promoción poder colocarse en el mercado internacional y porqué no decirlo también, posicionarse en ciertos nichos de mercado o países.

Estos subsidios en teoría están prohibidos por la OMC, aunque en la práctica se utilizan “instrumentos de promoción” que son aceptados y también disminuyen costos a los productores.

- Impuestos a la exportación: relacionados en cierta medida a evitar que ante un “auge exportador” el mercado local no quede desabastecido.

Lo que podemos señalar es que en general el apoyo a la exportación no es del todo óptima para el Estado y los productores, ya que esta “asistencia financiera” debe ser cubierta con una mayor recaudación fiscal y por el otro lado no otorga incentivos a que los productos tengan mayores niveles de productividad, es decir se genera una pérdida de eficiencia.

En conclusión la política comercial de los países en desarrollo, aun en la actualidad, está orientada a la exportación de productos primarios no procesados (materia prima), salvo algunas distinciones como el caso de Brasil en América Latina.

También podemos hacer mención de las “facilidades” que otorga la OMC para con los países en desarrollo, entre las cuales destaca el “trato especial y diferenciado” que reciben, tales como un mayor tiempo para el cumplimiento de pagos, oportunidad de acceder a más mercados, así como disposiciones que ayuden a cumplir requisitos sobre salud y/o normas técnicas que exigen los países avanzados.

Un estudio realizado por Allen y Walter sobre una serie de seis productos concluye que en ausencia de las barreras no arancelarias colocadas a los productos de los países en desarrollo se hubiera obtenido niveles de ganancia entre 50% a 70% más altos. (*Fuente: Estudios Económicos IADB*). Con esto se contrastaría la posición proteccionista que en muchos casos tienen los países avanzados.

Un detalle mayor de este tipo de políticas comerciales se realiza en la sección 2.4. En el cual se señala a su vez algunas experiencias de crecimiento.

### **2.3.2. Políticas Comerciales en los países avanzados**

La característica básica de los países desarrollados y/o avanzados es que muestran una política comercial proteccionista en la cual el Estado promueve e impulsa las exportaciones, restringiendo a su vez, las importaciones. Con esto se busca incrementar o posicionar a los productos nacionales en el extranjero y también favorecer, en cierto grado, a la industria nacional de la competencia extranjera. Claramente el buen manejo de este tipo de política nos dará un superávit en la balanza comercial.

Entre los principales instrumentos de política comercial podemos señalar los siguientes:

- Arancel: es un tipo de impuesto que por lo general se aplica a la importación, para que de algún modo, desde un punto de vista teórico y práctico se restrinja el ingreso de productos extranjeros y no sea desplazada la producción de bienes en el país local.

Tenemos dos tipos de arancel:

- Arancel específico, el cual es un impuesto “fijo” por “cada unidad importada”, podemos mencionar que es una recaudación fija.
- Arancel ad - valorem, el cual es cobrado en base a un porcentaje del valor de la unidad importada.

Se puede señalar que los aranceles favorecerían claramente a la industria nacional y a los trabajadores del sector; y desde luego al Estado que incrementa sus ingresos fiscales. De otro lado, se verían

afectados los consumidores locales respecto de los productos importados ya que tendrían que pagar más por dichos productos.

- Cuotas de importación: este instrumento se basa en una restricción a la cantidad que se puede importar de un bien específico.

En la siguiente sección se desarrolla mas a profundidad las estrategias que utilizan tanto países avanzados como en desarrollo, las cuales como ya hemos visto presentan claras diferencias en aspectos económicos y sociales.

## **2.4. Estrategias de crecimiento económico de los países**

A continuación se muestran dos estrategias de crecimiento económico, el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y el modelo Pro Exportador (PE). El primer modelo fue aplicado en América Latina por las famosas juntas militares o gobiernos nacionalistas, que veían en este modelo una salida, al ser naciones primario – exportadoras. El segundo modelo PE, el cual fue aplicado en Asia, estuvo basado en apoyar la investigación y desarrollo de industrias concretas y aumentar el nivel de educación de la población.

Estas dos estrategias de industrialización se detallan a continuación explicando sus bases teóricas, así como resaltando sus aspectos positivos, negativos y un balance de la aplicación de dichas estrategias:

### **2.4.1. Sustitución de Importaciones (ISI)**

Conocida también como el modelo ISI, según el cual aquellos bienes que se importan serán producidos en el mismo país. Esta premisa deriva en proteccionismo (aranceles a la importación), subsidios a la producción nacional (sustitutos) y un tipo de cambio elevado.

Este tipo de estrategia de crecimiento se llevó a cabo entre el periodo de 1940 - 1980 en los países en desarrollo (caso de América Latina). El Estado crea empresas monopólicas en los sectores claves de la economía (petróleo, gas, transporte, textil y alimentación) y de esta manera hacer frente a la producción extranjera, acelerando al mismo tiempo el proceso de industrialización de la nación. Pero esto no trajo consecuencias positivas a nivel de gestión y aspectos económicos de las “empresas estatales”, ya que la no participación de las mismas en el ámbito internacional generó que los niveles de productividad sean bajos.

Así mismo, el Estado intervenía y compraba empresas en quiebra, subsidiando y siendo inevitable la ineficiencia en todos los sectores. Al ser los países de América Latina bajos en consumo, renta, ahorro y poder adquisitivo se ingresó al llamado “círculo de la pobreza”, del cual solo se pudo salir gracias a la inversión extranjera.

En la época de auge del modelo ISI se destaca la mejora en los términos de intercambio, creación de las PYMES (pequeña y mediana empresa), mano de obra calificada, aumento en los niveles de empleo formales así como políticas laborales favorables a los trabajadores.

Pero estos aspectos positivos se ven contrastados con algunas otras situaciones que se presentaron durante el periodo de influencia del modelo ISI, tales como incremento de la deuda externa, déficit en la balanza comercial, precios altos en los bienes manufacturados y presencia de inflación.

El shock producto de la crisis del precio del petróleo en la década del 70 afectó a las economías de América Latina, ya que los países desarrollados restringieron sus importaciones y se tornaron más proteccionistas; con lo que las exportaciones desde América Latina eran cada vez más complicadas. Es así que en una mezcla de endeudamiento externo, fuga de capitales, inflación y disminución considerable de los niveles de exportación ponen fin al modelo ISI.



#### **2.4.2. Crecimiento basado en la exportación de bienes manufacturados (PE)**

Conocido también como el modelo PE, el cual indica que se debe exportar manufacturas hacia los países avanzados, manteniendo una política de apertura comercial y al mismo tiempo aranceles y subsidios a la exportación. Lo que plantea esta estrategia de crecimiento es “competir con el mercado exterior en bienes de manufactura”.

A los países asiáticos que integran esta experiencia de exportación de manufacturas se les conoce con las siglas HPAE (*High performance asian economies*) *economías asiáticas de altos resultados*. Destacan países como Japón, los cuatro tigres asiáticos, Tailandia y China.

Entre las principales características de estos países se destaca el crecimiento del PBI a un nivel promedio de 10%, los niveles de comercio internacional son altos gracias a apertura comercial, y además que el Estado mantiene una sofisticada y clara política comercial, brindando subsidios a industrias claves, reduciendo las cuotas de importación, incentivando el ahorro para futuras inversiones.

Podemos distinguir dos fases en el modelo PE:

- Fase 1: orientada a los bienes de consumo básico con mano de obra intensiva. Ejemplo: alimentos, textiles, calzado. En Taiwán y Corea se desarrolla en la década de los años 60.
- Fase 2: orientada a los bienes de consumo duradero y de capital (autos, acero, plástico, máquinas de ensamblaje). En Taiwán y Corea se desarrolla desde 1973 en adelante.

El éxito de los países que optaron por el modelo PE, se debe a los altos niveles de acumulación de stock de capital, el cual fue producto de altas tasas de ahorro interno, niveles educativos de calidad, adecuadas

políticas de empleo y excedente de mano de obra en el campo durante el periodo de industrialización.

### **2.4.3. Experiencia de crecimiento de Brasil**

Brasil, país cafetalero a inicios del siglo XX, gracias al capital fruto del comercio de este producto, el gran número de mano de obra disponible y el inicio de un proceso de implantación de unidades artesanales puede pensarse en un proceso de industrialización, dejando de lado la tendencia que dominaba (país agro exportador) y pasar a ser un país industrializado. También, episodios como la revolución del 30, apoyó a la industria incipiente y marcó una primera pauta para el futuro proceso de industrialización del país.

Un factor muy importante para el crecimiento brasileño fue el paso de la agricultura de subsistencia a la agricultura comercial, mediante la cual se gana una mayor productividad por parte del trabajador.

La característica fundamental de Brasil radica en que al tener abundancia en mano de obra en agricultura y la propiedad territorial estar concentrada en pocos; los aumentos de productividad se ven reflejados en esa minoría (en términos económicos). Considerando el gran tamaño de la población, esa minoría fue capaz de permitir el desarrollo de un ámbito urbano y consiguientemente un proceso de industrialización.

Es así que a comienzos de 1950 se crea la Compañía Siderúrgica Nacional y se da inicio al proceso de industrialización en el país, pero esta década se ve afectada por una serie de problemas en aspectos políticos, económicos y sociales en el país. Con lo que el proceso de industrialización no se puede consolidar.

A inicios de la década de los sesenta se vivió un periodo de estancamiento en la producción industrial hasta 1967; para 1968 empieza el crecimiento en este sector gracias a las políticas dirigidas a atraer

transnacionales y fomentar su expansión en el país. Es entonces que la industria brasileña se amplía y desarrolla en campos como el de las industrias metalmecánicas y químicas, las cuales tienen una tendencia hacia el mercado local. Es así como la industria automovilística, petroquímica y el acero se expande.

Desde la década de los 70 se aplicaron medidas que impulsaron las exportaciones con lo que se incrementó la cantidad de las mismas, pero el grado de integración a los mercados internacionales seguía siendo bajo. Durante esta década el crecimiento económico se basaba en el desarrollo de las industrias metalmecánica y química, así como los altos niveles de protección comercial e incentivos como créditos subsidiados, lo que permitió que para el inicio de la década de los 80 la industria esté integrada y diversificada. Fue un proceso que tomó varios años y estaba dando frutos.

Posteriormente en la década de los 80 se cae en un periodo de crisis y el dinamismo de la industria se ve paralizado, con lo que las ventas a mercados internacionales se tornan más importantes, cabe resaltar que Brasil aplica el modelo ISI en la década de los 70, relativamente tarde en comparación con los demás países de América Latina. Y es así que en esta década se abandonó el modelo ISI, para luego optar por una apertura comercial. Este proceso pudo mostrar las fallas de la industria en términos de calidad e implementación de tecnologías modernas a la organización de productos. En la década de los 80 se aumentó el nivel de exportaciones, apoyado por un tipo de cambio favorable e incentivos a los exportadores; pues se vivía una recesión interna. Se logró una balanza comercial superavitaria gracias a que durante este periodo también se controló el nivel de importaciones en el país.

A principios de los 90 se dieron reformas para salir del periodo de crisis que golpeó a la economía, no solo brasileña sino también latinoamericana durante la década del 80; es así que el gobierno se centró en: generar estabilidad económica, abrir el mercado y mejorar las relaciones

financieras internacionales. Las reformas que se aplicaron se orientaron a la búsqueda de la eficiencia e incremento de productividad en el sector industrial. Es así que poco a poco se va rebajando gradualmente los aranceles y se limitó las licencia de exportación a unos cuantos bienes. Se entró en un proceso de reformas que culminado el año 1993 garantizaban una economía de mercado en el país.

Para 1994 se introduce la nueva moneda, el Real, la inflación estaba alrededor del 20% y la privatización se tornó más agresiva, especialmente en el sector de acero y telecomunicaciones. Con estas reformas para finales de la década del 90 Brasil es una de las economías más abiertas del mundo. Con un sector industrial que representa el 35% de su PBI, agricultura el 8% y servicios un 57% (cifras a 1998).

Con la llegada del nuevo milenio se puede ver la consolidación de Brasil en el 7º puesto del ranking mundial de PBI (para el 2010), con niveles de exportación que bordean los US\$ 200 mil millones de dólares, y exportando a América Latina el 80% de productos manufacturados que se consumen en la región. Está entre los 10 productores mundiales de automóviles. El nivel de desempleo ha venido disminuyendo durante la última década y gira en torno a un 6% de la PEA. Gracias al comercio exterior y las ganancias que obtiene de la misma su deuda externa está disminuyendo gradualmente y sus RIN están aumentando. Petrobras, la empresa más grande del continente, en la actualidad está diversificando productos desde biocombustibles a etanol, estrategia que le permitirá seguir siendo una de las empresas más grandes del sector y contribuir al crecimiento del país. Asimismo el sector agroindustrial con empresas como Brasil Foods o Cosan vienen convirtiéndose en una potencia de primer orden.

Por tanto, se puede concluir que la experiencia de crecimiento en Brasil ha sido satisfactoria, gracias a apuestas audaces en el plano económico e innovación en tecnología; pero todavía hay situaciones tales como una inadecuada distribución de la riqueza que debe ser mejorada. En este

punto debe destacarse que el índice de Gini en Brasil es de 0.55 al 2010 (fuente: informe de desarrollo humano 2010).

#### **2.4.4. Experiencia de crecimiento de Chile**

La tendencia creciente en el nivel de crecimiento en la economía chilena se viene acentuando desde la década del 80 (precisamente el año 1985); si se toma como punto de partida el año 1900 el PBI de Chile demoró 60 años en duplicarse (Fuente Banco Central Chile). Al periodo comprendido entre 1986 – 1998 se le conoce como los años dorados chilenos ya que alcanzaron niveles de crecimiento históricos en su PBI (alrededor del 7%), se posicionaron en el crecimiento mundial y de América Latina. El ritmo de crecimiento del PBI per – cápita desde 1985 hasta el 2010 gira alrededor de un 5%.

Se puede resaltar que en la década de los 60 Chile supo aprovechar el alza internacional del precios del cobre, con lo cual obtuvo grandes ganancias (precios históricos), pero en los 70 recordemos las políticas populistas aplicadas y el shock del petróleo, el cual combinado con una política de contracción monetaria que se aplicó para estabilizar la economía, el crecimiento del país estuvo muy por debajo del crecimiento de la región.

La década de los 80, llamada por algunos la década perdida para América Latina, no fue así para Chile ya que esta economía salió rápidamente a flote y tuvo un crecimiento promedio de 1.9% para la década, el cual era evidentemente mayor a las cifras negativas que se presentaban en los otros países.

Posteriormente viene la época dorada del crecimiento chileno 1986-1998, la cual se caracterizó por mostrar una tendencia a la baja en la inflación (a nivel de un solo dígito); esto se logró debido a que el Banco Central de Chile logró tener independencia y estableció como objetivo básico la estabilidad en precios sin hacer préstamos al Estado. Desde los primeros

años de los 90 hasta la actualidad la inflación es menor al 10%. Este es uno de los factores que impulsa el crecimiento económico chileno. Otro factor es también la política fiscal ya que se tiene periodos de déficit fiscal (periodos anteriores a 1985) y de superávit fiscal (periodo posteriores a 1985, salvo el periodo 1998-2003).

El nivel de deuda pública que tiene Chile ha ido disminuyendo progresivamente; en el año 1989 se tenía un nivel de deuda pública alrededor del 40% del PBI, y al 2010 el nivel de esta a descendido a un orden del 6% del PBI, el cual está entre los más bajos en comparación con los demás países de América Latina.

Complementario a esto se fomentaron las políticas de inversión pública y educación de calidad, las cuales repercuten directamente en el crecimiento económico; desechando el concepto de gasto gubernamental improductivo; es decir “la burocracia”, tamaño de los que conforman el Gobierno, está acotado. El gasto social tiene una gran importancia en la economía chilena y ha ayudado a compensar aquellas diferencias que surgen de la desigual distribución de ingresos en el país.

Por tanto, como conclusión se puede decir que el crecimiento económico chileno está basado en cuentas fiscales claras, un correcto orden de prioridades en el gasto público y un tamaño limitado del gobierno, instituciones públicas bien reguladas y eficientes, es decir existe un claro marco institucional, que así mismo se complementan con otros factores como las exportaciones de cobre (sector en el cual son el número 1 a nivel mundial), los que garantizan un crecimiento económico del país. Sin lugar a duda la apertura comercial y el correcto uso de instrumentos de política económica han favorecido en gran cuantía a la nación chilena.

Actualmente el nivel promedio de crecimiento se sitúa alrededor del 6%, lo que agregado a los diversos acuerdos firmados con diversos países (20 acuerdos con 58 países), garantizan una mayor actividad comercial e ingresos al país.

#### 2.4.5. Experiencia de crecimiento de México

Con respecto a la economía mexicana se puede mencionar que gracias a la revolución llevada a cabo por el pueblo de ese país (1910-1917), se logró reformar la estructura económica, social, política y cultural de México, lo que consecuentemente traería consigo el denominado “Milagro Económico” (1930-1970). El modelo económico que seguían a inicios del siglo XX estaba basado en las exportaciones (petróleo, ganadería) y apertura comercial.

Debe resaltarse que el impacto de la crisis de 1929 en este país, el cual conlleva al cambio de política económica, promoviendo la reforma agraria (brindando infraestructura al sector), reformas en el sector transporte y comunicaciones y sentando las bases para una futura industrialización.

Para la década del 40 se aplica el modelo ISI, mediante el cual se empezó con el proceso de industrialización del país “hacia adentro”. Se nacionalizaron sectores claves, tales como las industrias petroleras y ferroviarias, y la inversión básicamente se destinó al sector industrial, impulsando la inversión privada para que opte por el sector agrícola; mediante el mecanismo de “ejido” la agricultura subsidiaría a la industria.

Este sistema favorecería en mayor parte a una minoría, lo que generó que la mano de obra del sector agrícola emigre a EEUU y zonas urbanas del país; ante esta posición y gracias a un acuerdo entre los Gobiernos respectivos, se firma un convenio llamado “*Programa de braceros*” el cual legalizaba a los emigrantes mexicanos para poder trabajar en EEUU.

Ya a inicios de la década del 60, la economía mexicana perdía el dinamismo y ritmo de crecimiento de años anteriores, por lo que se establece un tipo de cambio fijo para así subsidiar, de algún modo, la producción del sector privado e impulsar más aun el crecimiento industrial mediante una fuerte intervención del Estado. El dinamismo de la economía se recuperó gracias a una política de contención salarial en la

que los trabajadores de un sector (automotriz, metalmecánica) pudieron tener mejoras salariales, mientras que en el sector agricultura no se pudo llegar a una mejora en el nivel de salarios.

El modelo ISI por tanto entraba en un periodo de declive, a inicio de la década del 70, el nivel de inflación iba en aumento, existía desequilibrios en el sistema financiero tanto a nivel nacional como internacional, agregándole a estos indicadores que la pobreza aumentara y el desarrollo económico no estaba bien distribuido.

En la década de los 80 la crisis del petróleo afectó directamente a México, el cual por conceptos de deudas ahora tenía que pagar casi el doble a lo que le correspondía, con esto el modelo ISI era incapaz de afrontar la nueva coyuntura económica que le tocaba vivir al país y es por esa razón que se decide que ante la llegada de la “globalización”, aplicar una estrategia neoliberal para que actué los principios del libre mercado y la famosa “mano invisible”. México se adhiere al GATT en 1986 y se empieza a privatizar las empresas (excepto la industria petrolera y energética) y a devaluar la moneda local, lo que produjo inflación alta en el país.

Para la década de los 90 se entró a un proceso de reformas incluida la de la Constitución, en donde mucho de los logros alcanzados en el proceso revolucionario para con los trabajadores fueron eliminados. Así mismo, se da la firma del TLC con EEUU en 1994, el cual ha logrado que al 2010 el comercio entre ellos se haya triplicado y los niveles de pobreza vienen en descenso gracias a este acuerdo y otros suscritos por el país con otras naciones. Con la llegada del nuevo milenio los indicadores económicos muestran que hay una tendencia creciente del PBI y así mismo disminución en la pobreza (coeficiente de gini 0.48 al 2009) y en los índices de desempleo (3% de la PEA en 2006 y 5% en 2010 producto de la crisis financiera internacional).



## **CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS MODELOS DE DESARROLLO EN EL PERÚ**

A continuación se muestran los distintos modelos o tipos de política económica aplicados a través de los años en nuestro país, con el detalle de sus principales características y el impacto en la economía y sociedad peruana.

### **3.1. Periodo 1968 – 1975 Capitalismo de Estado**

Debe destacarse que este periodo se inicia con el golpe de estado al mando del General Juan Velasco Alvarado, el cual venía con un nuevo concepto de aporte a la sociedad por parte de los militares de la época; esta visión desarrollada en el CAEM (Centro de Altos Estudios Militares) indicaba que “la defensa de la nación dependía de la fortaleza económica y el bienestar de sus habitantes, de este modo los individuos se interesarían en defender la patria ya sea externamente o ante problemas internos”; por tanto lo que se proponía era un crecimiento hacia adentro, el cual era impulsado por la CEPAL. Este fue la base teórica del gobierno militar.

Dicho gobierno militar propone cambios y/o reformas en el ámbito social, económico y cultural. Se aceptaba la inversión extranjera pero debía responder a los intereses nacionales, definiendo a este modelo como orgánico-estatista. Ello hace alusión a que el Estado uniría a todos individuos de la sociedad mediante las reformas; desarrollando sus potencialidades y buscando el bienestar de todos.

Se observa que se implanta un Capitalismo de Estado, en donde este tiene las responsabilidades de producción y acumulación; la propiedad pública se coloca en las áreas claves de la economía, desplazando a la propiedad privada. La histórica desigualdad en los ingresos y por ende el alto grado de pobreza en el Perú (ubicada principalmente en nuestra sierra), conlleva a que se realicen reformas estructurales.

Algunas de las reformas aplicadas fueron las siguientes:

- Ley de reforma agraria (1969), mediante la cual se expropiaron latifundios y se transformaron en cooperativas.
- Ley general de industria (1970) o Reforma Industrial, la cual otorgó ciertos incentivos tributarios.
- Ley de minería (1970), la cual reguló la inversión en el sector y otorgó al Estado el monopolio de comercialización de productos mineros.
- Ley de estabilidad laboral (1970), según la cual se otorgaba la estabilidad laboral luego de tres meses de empleo.
- Se expropiaron capitales extranjeros en el sector pesca y comunicaciones.
- Se creó el Ministerio de Minería y Petróleo y el de Industria.
- El Estado compró varios bancos comerciales (Banco continental, Banco Popular, Banco Internacional), controló así el sistema de créditos e impulsó la banca de fomento con la creación de COFIDE.
- Se impulsó el INP (Instituto Nacional de Planificación), el cual buscaba un crecimiento económico con equidad distributiva.

- La ley de Educación (1972), mediante la cual se buscó reorganizar este sector y darle una visión nacionalista al mismo.
- El Estado pasó a controlar los medios de prensa escrita (control absoluto).
- Se creó la CNA (Confederación Nacional Agraria), la cual estaba integrada por los beneficiarios de la Reforma Agraria.

Mediante estas reformas se buscó beneficiar a la clase obrera y campesina, también al sector industrial naciente que se favoreció de las importaciones baratas de insumos. Las consecuencias económicas de estas medidas alteraron la brecha externa y se presentó un escenario de déficit fiscal.

El modelo propuesto promovió la industrialización, la cual en un primer momento buscaba atender con bienes manufacturados al mercado nacional, y luego con la especialización y eficiencia requerida exportar al mercado internacional. El sistema de aranceles fue escalonado (alto en los bienes de consumo y bajos en insumos y bienes intermedios necesarios para la industria nacional).

Mediante este nuevo sistema se puede mencionar que la inversión pública sustituyó y pasó a tomar mayor importancia en la economía nacional (de 3.6% en 1960 a 8.9% en 1974), relegando a la inversión privada la cual disminuyó (de 14.6% en 1960 pasó a 7% en 1974).

Asimismo, el sector industrial no creció a la par del sector primario, con lo que se necesitó conseguir financiamiento a través de otras fuentes, el cual desembocó en el aumento de la deuda externa.

Las actividades en la cual la inversión pública incidió fueron: El transporte, petróleo, Industria y la agricultura.

A continuación se muestra la estructura porcentual de la inversión pública por sectores:

**Cuadro N° 1. Inversión Pública por Sectores**  
**Periodo 1968-1975**

Sector	Porcentaje *
Transporte	21.7 %
Petróleo	15.5 %
Industria	14.8 %
Agricultura	14.3 %
Electricidad	10.0 %
Vivienda	7.9 %
Minería	5.7 %
Educación	4.7 %
Comunicaciones	2.0 %
Pesca	1.7 %
Salud	1.7 %
Turismo	0.1 %

*Fuente: PERU POST 1968 - COLUMBIA UNIVERSITY. 1990.*

*(\*): Porcentaje respecto del total de la inversión pública.*

Asimismo, se logró una mayor actividad comercial en el periodo en análisis, pero el resultado al término de la misma fue que la balanza comercial era deficitaria. (A 1975 se llegó a un déficit de US\$ 1100 millones de dólares). Las exportaciones venían cayendo y las importaciones de insumos y tecnología para la industria aumentaban.

Un punto a resaltar en “la reforma agraria” es que el modelo ISI no ayudaba al sector agrícola ya que no daba incentivos a la producción, ya que bajo el modelo, existía un control de precios a los alimentos y tipo de cambio fijo, por lo que se estaba incentivando en sí a la importación de alimentos.

Por tanto, puede verse que este modelo (Capitalismo de Estado) falló respecto de poder contar con la participación de los empresarios privados; algunos aprovecharon las oportunidades que brindó el Gobierno, pero otros no aceptaron el tono “social” impuesto, y se produce una fuga de capitales.

Sumado a esto los malos manejos de las empresas públicas, de las cuales se obtenían pérdidas, poco a poco la deuda externa crecía y el modelo en sí se deterioraba. A esto se le agrega la incapacidad para distribuir el ingreso y el no poder ser eficientes en el manejo de impuestos. Con esto puede decirse que el modelo capitalismo de estado no estimuló acumulación del capital e inversión, al contrario a sus ideales necesitó de ayuda externa (créditos), además de malos manejos a nivel administrativo y “situaciones adversas” al modelo (contexto político adverso en países Latinoamericanos).

### **3.2. Periodo 1975 – 1980 Inicio del modelo de crecimiento hacia afuera**

Este nuevo periodo al mando de Francisco Morales Bermúdez, llamado “segunda etapa” del gobierno militar, en el cual se asume la responsabilidad de tratar de enmendar las reformas propuestas por Velasco.

Entre las principales características de este periodo destacan: renegociación de la deuda externa, ajuste fiscal, promoción de las exportaciones no tradicionales y un cierto grado de liberalización comercial. Además se incluía en el llamado “Plan Túpac Amaru” el fin del gobierno de las fuerzas armadas (FFAA), para posteriormente elegir democráticamente al próximo Presidente del Perú. Lo que se buscaba era “estabilizar las cuentas fiscales”.

En medio de este nuevo conjunto de medidas propuestas, en enero de 1976 se realizó un programa de ajustes económicos, entre los que destaca la devaluación del sol y la eliminación de subsidios; de modo que se pudiera eliminar el déficit de las empresas públicas que venía de la anterior gestión.

Los siguientes indicadores económicos muestran que el escenario era un tanto incierto:

- Un déficit fiscal que iba en aumento hasta 1978 (llegó hasta 5% del PBI), al final del periodo llegó a 0.6 % del PBI (1979).
- Eliminación de subsidios para que el gasto público disminuyera.
- La deuda pública llegó alrededor del 40% del PBI en 1979, aumento significativo comparado con el 16% del PBI en 1973.
- Los niveles de inflación tuvieron una tendencia creciente y llegaron a un 70% aproximadamente al final de periodo.
- Los términos de intercambio favorecieron al Perú a finales del Periodo (1979), al mismo tiempo las exportaciones aumentaron.
- El petróleo fue el segundo producto más importante de las exportaciones, luego del cobre, ya que entre 1977 y 1979 el volumen exportado aumentó en aproximadamente 500% y los ingresos por el mismo concepto en un 250% anual.

Durante los primeros 4 años de la segunda etapa del gobierno militar se estuvo bajo un escenario de crisis y recesión, con Reservas Internacionales Netas (RIN) negativas hasta 1978, niveles de inflación altos y caída en los niveles de salarios. Recién en 1979 podemos citar que ante una mejora en el escenario internacional y del precio de las materias primas el Perú empieza a obtener grandes ingresos por la exportación de petróleo, con lo cual las cuentas fiscales se tornaron positivas.

El descontento social en este periodo provenía del interior del país, puesto que ante la masiva importación de alimentos, el sector agrícola estaba en crisis y existía una alta tasa de migración hacia la capital, además de esto los proyectos que se realizaban estaban hechos en función de los intereses de la región Costa y/o Lima.

Ante estos descontentos sociales, en julio de 1979 se desarrolló el llamado “Paro Nacional”, en el que se exigía mayores sueldos, seguido de una serie de manifestaciones por todo lo antes explicado. La población reclamaba entonces que los proyectos realizados tengan un carácter descentralizado. El Estado se daba cuenta que era el fin de una era en la economía peruana, lo que derivó en una Asamblea Constituyente que promulgó la Constitución de 1979, para luego dar pase a elecciones democráticas en 1980.

### **3.3. Periodo 1980 – 1985 Liberalismo y populismo**

Con el retorno a la democracia bajo el mandato de Fernando Belaunde Terry, se prosiguió con la liberalización comercial así como políticas fiscales expansivas, es decir de inversión pública.

Debemos destacar que la inflación iba en aumento y en este periodo alcanzó cifras de hasta tres dígitos, por lo que el objetivo básico era el control de la inflación.

Dentro de las principales reformas de este periodo podemos mencionar las siguientes:

- La ley de reforma educativa, la cual implantaba la estructura: Inicial-Primaria-Secundaria-Superior.
- Se construyeron conjuntos habitacionales y/o viviendas y se facilitó el acceso a ellas mediante la banca de fomento, banca privada y cooperativas de ahorro, los más favorecidos con estos proyectos fueron los empleados públicos.
- Se crea el CONCYTEC (consejo nacional de ciencia y tecnología), con fines de investigación.

- Se dolarizó la economía, producto de la desconfianza en la política económica que se aplicaba en el país, ante esta situación se elevaron las tasas de interés pero no dio el resultado esperado.
- Se liberalizaron las importaciones (las importaciones aumentaron y las exportaciones disminuyeron), por lo que la situación fiscal se vio afectada.
- Se suspendió el pago de interés al Club de Paris en 1983.
- Las políticas llevadas a cabo para el control de la inflación no surgieron efectos ya que esta pasó de 125% en 1983 a 160% en 1985.
- Los conocidos “desembalses” (en 1981), producto de la eliminación de subsidios, tenían por objetivo corregir los precios en la actividad comercial. (A inicio del periodo en estudio los precios estaban controlados).
- Se establece un sistema de mini devaluaciones, el cual ocasiona la caída del tipo de cambio real, el cual cayó en 14% aproximadamente en el primer año de gobierno. Ante esta situación la inflación se elevó a las cifras anteriormente presentadas ya que la economía estaba dolarizada.
- Posteriormente la devaluación de la moneda fue de 130 % a 1984.

Adicional a estas políticas propuestas y sucesos desencadenados por las mismas, se agrega que para el año de 1983 el Fenómeno de El Niño afectó a la economía, y además, los metales sufren una caída en sus precios internacionales, lo que contribuyó al aumento de la inflación, deuda externa y devaluación de la moneda, anteriormente explicadas.

Asimismo, manejos ineficientes en el sector público no pudieron contrarrestar los problemas económicos de la época; problemas de orden social aparecieron, tales como el accionar de Sendero Luminoso (surge en



Ayacucho), con su accionar violento, ligado íntegramente a un pensamiento maoísta.

Este accionar violento generó altos índices de muerte y sobre todo efectos migratorios ya sea a la capital (por lo general personas de bajos ingresos) o al extranjero (aquellas que tienen mayor poder adquisitivo).

### **3.4. Periodo 1985 – 1990 Populismo macroeconómico**

Periodo al mando de Alan García Pérez, el cual tenía las secuelas en el plano económico de los anteriores gobiernos, como la reducción de los niveles de ahorro e inversión, incremento en la deuda externa e inflación, si a estos factores se le agrega el manejo inadecuado en cuanto a política económica, se podrá comprender el porqué de la crisis del periodo.

A continuación se muestra algunas de las características de la política económica aplicada en el país:

- Mediante el uso de política fiscal y monetaria expansiva, se buscaba el crecimiento económico, influyendo de esta forma en la demanda interna.
- Uso del control de precios básicos para que de esta forma “disminuya la inflación”.
- Moratoria en el pago de la deuda, ya que se justificaba esto en base a la escasez de divisas.
- El pago de la deuda se realizó con el 10% de los ingresos obtenidos por las exportaciones.
- El tipo de cambio era alto para el exportador y bajo para el importador.

- Se generó “emisión inorgánica de dinero”, lo que conllevó a un déficit cuasi fiscal.

Las características anteriormente presentadas generó en un primer momento (los primeros 18 meses del nuevo Gobierno, llamado “programa heterodoxo”), tasas positivas en el crecimiento de la producción y salarios; una disminución de la inflación (en 1986 el crecimiento del PBI fue de 9.2%, Fuente: BCRP). En este periodo se produce el control en el tipo de cambio, la tasa de interés y precios de combustibles (precios fijos). Además de esto se elevó el nivel de salarios y se redujo el pago de la deuda externa.

Los efectos de este tipo de política surgieron en los últimos meses de 1985 y todo 1986. (Redistribución progresiva de la riqueza, crecimiento en la producción y generación de empleo, incremento en el nivel de salarios). En promedio la tasa de inflación a 1986 fue de 4% aproximadamente. El “crecimiento heterodoxo” se basaba en la expansión de consumo privado interno, muestra de esto es que existía mayor capacidad adquisitiva (los sueldos aumentaron en 32% y salarios en 50%).

A finales de 1986 e inicios de 1987 empezaron a presentarse una serie de problemas tales como, caída en las RIN, aumento del nivel de inflación y deterioro en las cuentas fiscales.

La tasa de interés fue negativa, por lo que el nivel de compra de dólares aumentó notablemente, así mismo disminuyó el ahorro en moneda nacional. Esta situación conllevó a la oferta de créditos de la banca comercial, lo que derivó finalmente en la aparición de un “mercado negro y/o clandestino” de créditos.

A finales de 1987 el país se encontraba en un estado de estanflación, un nivel de las RIN de 43 millones de dólares (producto de la caída del tipo de cambio real) y una inflación anual de 136%.

Para 1988 se realizaron los denominados “paquetazos”, consistentes en ajustes de precios, salarios y tipo de cambio, los cuales generaban incertidumbre en la población. Esto agregado a malos manejos y políticas poco consistentes y estables conllevaron a que la inflación se elevara considerablemente (llegando a niveles de 1700% aproximadamente, en dicho año).

Ya al término del periodo (1989), la recesión se agudizaba y se tuvo que restringir el gasto público y crear el famoso “impuesto de 1% a los débitos en cuenta corriente”, para afrontar la situación financiera del momento. Con un nivel de salarios en caída y un nivel de inflación cercano al 2800% aproximadamente, concluía el gobierno el cual afrontó la peor crisis económica del país.

### **3.5. Periodo 1990 – 2000 Liberalismo y apertura al exterior**

Este periodo estuvo bajo el mandato de Alberto Fujimori Fujimori, en el cual ante la hiperinflación que se vivía (alrededor de 7000% para 1990), se tomaron medidas para corregir esta situación (paquete de medidas económicas), seguido de un arduo proceso de privatizaciones, además del hoy cuestionado control de natalidad.

Entre las principales reformas que podemos hacer menciona de este periodo de apertura comercial, llevada a cabo en la última década del siglo pasado, tenemos:

- D.L. N° 728 – Ley de fomento de empleo. Flexibilidad laboral.
- Acceso al sistema financiero internacional, mediante acuerdos de pago de la deuda externa. En 1991 esta representaba 61% del PBI y para el 2000 era el 35% del PBI.

- La determinación de la tasa de interés se dejó al libre mercado. El Estado regularía el sector mediante la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).
- Se eliminó la “emisión inorgánica de dinero”, y se dio “independencia” al BCRP.
- Se redujo el nivel de aranceles, buscando favorecer al consumidor local, con precios baratos y buscando “aumentar la competencia del sector industrial peruano”. Esto permitió adquirir maquinaria e insumos a bajo costo.
- Se crean las AFP (Asociación de Fondo de Pensiones)
- La privatización de empresas públicas, la cual tenía por objetivo reducir el déficit fiscal y modernizar dichas instituciones. Debe hacer la precisión que en aquellos sectores donde el Estado constituía monopolio natural, este asumía el papel de regulador (citamos como ejemplo el sector telecomunicaciones y Osiptel).
- El nivel de gasto social (salud, vivienda, educación, trabajo) o gasto en programas sociales se triplicó en esta década, con esto se buscaba disminuir la pobreza y especialmente la pobreza extrema. Esta política fue favorable, pero no logró que la población cruce el umbral de pobreza hacia el sector de “no pobreza”. Lastimosamente la corrupción y manejos ineficientes en la última parte de este gobierno impidieron que esta reforma pudiera dar mejores resultados.
- Las políticas seguidas por el gobierno de turno en cuanto a la pobreza se basaron en “aliviar la pobreza” mas no en “erradicarla”.
- La inversión pública estaba destinada a gastos de infraestructura, mientras que la inversión privada estaba presente en las actividades productivas.

- Gracias a las políticas de liberalización el sector privado invierte en bienes de capital, la cual muestra una tendencia creciente, mientras que la inversión pública en este aspecto tiene un comportamiento no definido (altibajos).
- Las inversiones se tornaron favorables para el empresariado privado en sectores como construcción o comunicaciones, gracias a los precios relativos generados por la política económica aplicada. Es por esto que se consideró al sector privado como el “motor de crecimiento”.

Como primeras medidas que tomó el gobierno, en materia tributaria fue la elevación del IGV, ISC, retención de impuestos de 4º categoría, así como una disminución en las deducciones al impuesto a la renta. Estas medidas fueron llevadas a cabo a finales de 1991 e inicios de 1992.

Para el periodo de 1992 (5 de abril) se da el famoso “Autogolpe”, se disuelve el Congreso y se prepara el escenario para una Nueva Constitución (la de 1993), mientras tanto se vivía bajo un “Gobierno de Emergencia y Reconstrucción Nacional”.

En medio de esta incertidumbre el 12 de septiembre de 1992 es capturado Abimael Guzmán líder de Sendero Luminoso, con lo cual el gobierno ganó mayor aprobación por parte de la ciudadanía.

A pesar de las medidas tomadas la balanza comercial seguía incrementando su déficit. El nivel de PBI tuvo un periodo de aumento de 1993 a 1997 (en promedio alrededor de 7%, Fuente: BCRP) y esto también pasó en otras variables económicas tales como en los niveles de ahorro e inversión (en promedio un crecimiento anual de 15% y 20%, respectivamente). Asimismo, los niveles de consumo público y privado fueron positivos, aunque tuvieron una disminución para 1997.

Es mediante la aplicación de este modelo de desarrollo que el sector minero, las exportaciones tradicionales (XT) y claro está, el total de exportaciones, empieza a mostrar una tendencia creciente mucho mayor a la de los anteriores periodos donde se aplicaron otros modelos. El sector minero para el año 1999 representa el 50% aproximadamente, del total de nuestras exportaciones. En mención a las exportaciones no tradicionales (XNT), si bien la cantidad aproximadamente se duplicó para el final de la década, en proporción no era muy significativa; pero sienta las bases para poder ser en un futuro una parte importante de la exportación, así como generación de empleo.

A pesar de elevar el nivel de nuestras exportaciones, el nivel de importaciones era mayor aun, ya que el nivel de importación de bienes de capital producto del alto índice de las inversiones extranjeras en el país, contribuía a esta situación, además de la apreciación que sufría el nuevo sol, lo que abarató los bienes importados, y por tanto se estuvo en una situación de déficit fiscal, ante esta situación se optó por contraer el gasto público y reducir la oferta monetaria, durante 1996 – 1998 teniendo resultados favorables en cierto modo, pero factores tales como el Fenómeno Del Niño o la crisis financiera de la época repercutieron en el avance que se había logrado y el nivel de déficit en la balanza comercial aumentó hasta un 4% del PBI en 1998. En este año el gobierno opta por contraer la demanda interna y permitir el alza en el tipo de cambio con lo que el PBI aumentó menos de 1 punto porcentual y la tasa de inflación en apenas 6% aproximadamente.

Debe señalarse que este sistema se deterioró, debido a que se había generalizado en ciertos “grupos de poder” la corrupción y el clientelismo político.

### **3.6. Periodo 2000 – 2010 Liberalismo y con Plan Estratégico Nacional Exportador**

Al inicio de este periodo se estuvo en medio de una crisis política y social, los escándalos de corrupción causaron que se ingrese a un periodo de transición bajo el mando del Dr. Valentín Paniagua Corazao, quien convocó a un proceso de elecciones democráticas en el 2001. Durante este periodo de transición se buscó concertar entre diversas bancadas sobre el destino del país y llamar a nuevas elecciones presidenciales.

Dentro de este periodo de liberalismo, durante el mandato de Alejandro Toledo Manrique, 2001 – 2006, las principales características fueron:

- PBI con tendencia creciente (de 4% a 6.7% en el 2005), debe destacarse que este crecimiento económico estaba basado en las exportaciones y la ganancia obtenida por este sector estuvo favorecida por el alza en los precios internacionales de los metales.
- Del proceso de expansión en las exportaciones debe destacarse que el número de empresas exportadoras estaba compuesto en un 75% por medianas y pequeñas empresas, con lo cual se infiere que las Pymes cobran importancia en el sector económico peruano.
- El nivel de exportaciones en este periodo (2001-2006) creció en un 45% y la inversión privada en 25%, lo cual refuerza la idea del porqué del crecimiento económico en este periodo.
- El sector minero cobra mayor importancia, en especial respecto del cobre y del zinc.
- El nivel de inflación era estable (entre 2% y 3%), manteniéndose estable los precios.

- Sin embargo, el nivel de desempleo aumentó (pasó de un 8% en el 2001 a un 10.5% en el 2005).
- El nivel de gasto social aumentó pasando de 8% en 2000 a 9.3% en el 2005. Con ello el gobierno de alguna manera protegía los intereses de los trabajadores, ya que el aumento fue principalmente en previsión social.
- Se da la firma del TLC con EEUU, del cual se detallará con mayor precisión en capítulos posteriores.

El primer periodo de esta década estuvo orientado básicamente al crecimiento económico en base a las exportaciones, de las cuales el sector minero fue el de mayor crecimiento y rendimiento para la economía nacional; asimismo el nivel de las RIN aumentó y la deuda externa se redujo notablemente.

Para el periodo 2006 – 2011 producto de unas nuevas elecciones, se estuvo bajo el mandato de Alan García, en el cual mantendría la política económica del anterior gobierno (liberalismo), y manteniendo en las exportaciones el principal motor de crecimiento de la economía nacional.

Este gobierno en materia social aplica diversos programas tales como “agua para todos, sierra exportadora, juntos, etc.” y de esta forma busca aliviar la pobreza.

Durante este último periodo el ritmo de crecimiento fue positivo incluyendo el año 2009; a pesar de la crisis financiera internacional el Perú tuvo un crecimiento de 1% aproximadamente. Para el 2010 se cerraría con un crecimiento de alrededor de 9%. Como se ve en estos últimos años, los sólidos cimientos de la economía peruana así como el despegue de nuestras exportaciones tanto en el sector tradicional y el no tradicional, que viene ganando nuevos nichos de mercado, ha reforzado el nivel de actividad económica del país, otro factor importante es que los precios internacionales nos favorecen claramente.



La política económica del gobierno anterior continúa y esto se refleja en nuevas firmas de TLC con países como Japón, Tailandia y la Unión Europea, los cuales serán provechosos para nuestra industria ya que estos países muestran un buen nivel de poder adquisitivo.

En esta década se debe destacar la puesta en marcha del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2003 – 2013, en el cual se destaca que “el motor del crecimiento serán nuestras exportaciones”. Bajo esta óptica se considera que nuestra economía es pequeña y tiene un limitado poder adquisitivo, por lo que en el mercado externo estaría una mayor fuente de ingresos, así como una mejora en la competitividad de las empresas locales, incentivando una mayor productividad del trabajador y una mayor capacitación por parte del empresariado, y poder afrontar y competir en el mercado externo. Esto alienta mayor inversión en tecnología y busca la eficiencia en los diversos procesos productivos.

Experiencias como las de Irlanda, que de ser una de las economías más atrasadas de la Unión Europea (UE), en la década del 80 pasó a ser una de las que gozan de un PBI per cápita más alto en la UE, gracias a este tipo de políticas de apertura comercial, aliento de las exportaciones y atracción de la inversión extranjera en su economía. Debe señalarse que “La Competitividad” es un factor muy importante para obtener resultados positivos cuando este tipo de políticas se aplican, por lo que el empleo debe ser de calidad y en las mejores condiciones.

Lo que se puede mencionar respecto del PENX es que la clave de nuestro éxito exportador radica en la “diversificación” de nuestros productos a nivel mundial, y esto se basa tanto para productos tradicionales y no tradicionales, estos últimos deben ser promocionados y posicionados en diversos mercados internacionales, atendiendo principalmente aquellos segmentos en los que se obtiene ventajas por la diferenciación o alta calidad en un producto.

Es por ello que la firma de los diversos TLC que el país mantiene es favorable para la exportación en términos generales, con lo cual se genera empleo y sobre todo promoción al país, este reto que se asume debe ser muy bien llevado y con un marco legal y prácticas comerciales idóneas.

El PENX también propone elaborar planes de Investigación y Desarrollo (I+D), transferencia tecnológica y certificación de calidad internacional, lo cual favorece a la mejora de nuestros productos.

Mediante el estudio de cada mercado internacional (diversos países) podemos saber qué es lo que verdaderamente ellos necesitan o también la demanda insatisfecha que presentarían en ciertos segmentos comerciales, que es donde el Perú podría posicionarse en un corto y mediano plazo. Por ello la visión conjunta de este periodo define a las exportaciones como el motor de crecimiento, ya que ante el fenómeno de globalización la articulación con el mundo resulta favorable para nuestra economía.

## CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR EL PERÚ

### 4.1. Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos de Norteamérica

#### 4.1.1. Población

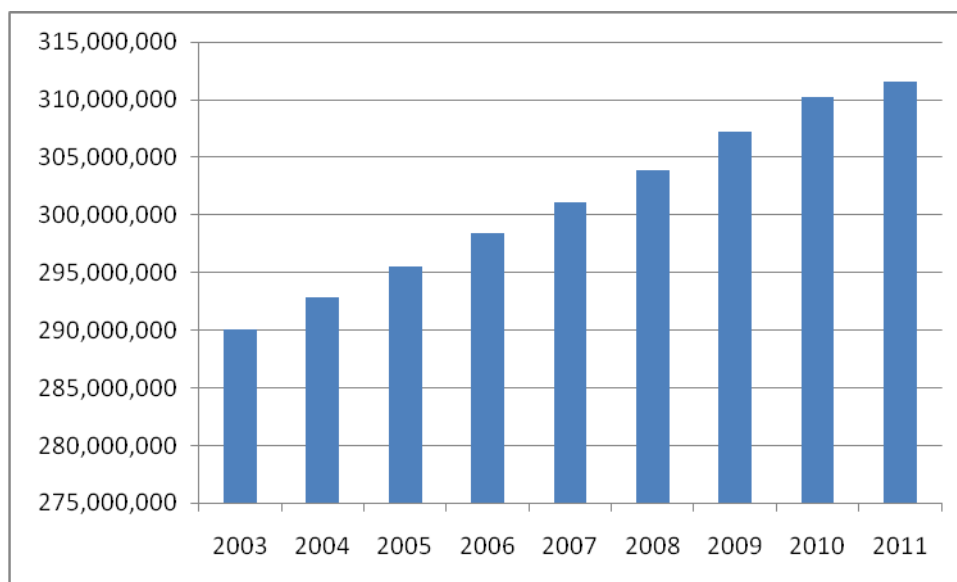
A continuación se muestra la evolución de la población de los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.) en los últimos 9 años, periodo en el cual la tasa de crecimiento de esta población fue de alrededor de un 0.9% anual:

**Cuadro N° 2. Evolución de la Población de Estados Unidos  
Periodo 2003 – 2011**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Var. %</b>
2003	290,342,554	
2004	295,734,134	0.93%
2005	295,734,134	0.93%
2006	298,444,215	0.97%
2007	301,139,947	0.93%
2008	303,824,640	0.89%
2009	307,212,123	1.11%
2010	310,232,863	0.98%
2011	311,591,917	0.44%

*Fuente: Oficina de Censo EE.UU.*

**Gráfico N° 1. Evolución de la Población de Estados Unidos**  
**Periodo 2003 – 2011**



*Fuente: Oficina de Censo EE.UU.*

#### **4.1.2. PBI**

Seguidamente se muestra la evolución del PBI de EE.UU. en la última década; el cual creció aproximadamente un 4% anualmente, excepto en el 2009 que muestra un retroceso producto de la crisis financiera internacional. A lo largo de este periodo el PBI de EE.UU. ocupa el primer puesto en el ranking mundial de PBI.

### Cuadro N° 3. Evolución del PBI de Estados Unidos

Periodo 2000 – 2011

(Billones de US dólares)

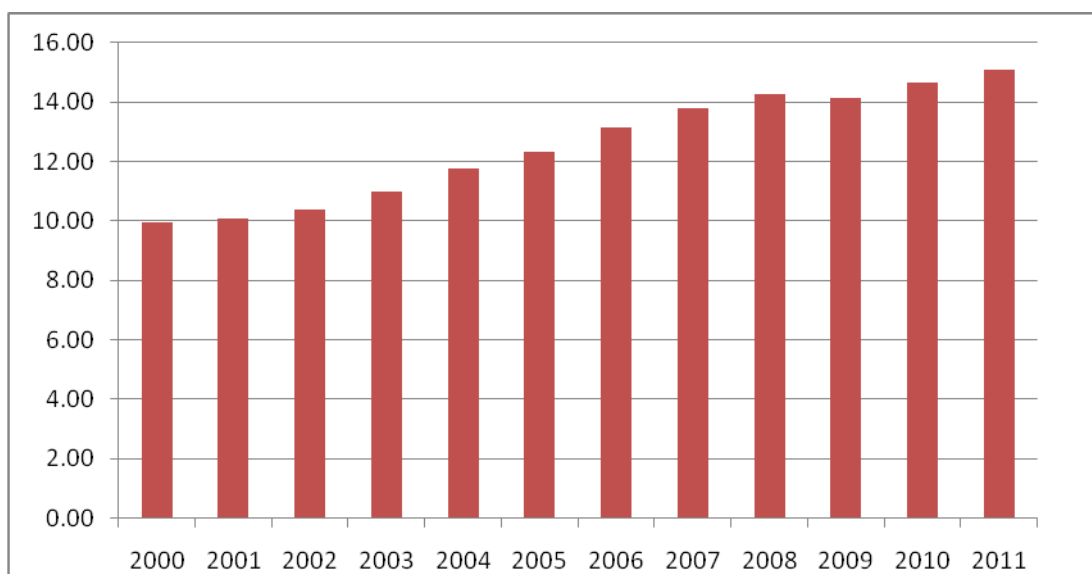
Año	PBI *	Var %
2000	9.96	
2001	10.08	1.19%
2002	10.40	3.15%
2003	10.99	5.67%
2004	11.75	6.92%
2005	12.31	4.77%
2006	13.13	6.66%
2007	13.78	4.95%
2008	14.26	3.48%
2009	14.12	-0.98%
2010	14.66	3.82%
2011	15.09	2.96%

Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.

### Gráfico N° 2. Evolución del PBI de Estados Unidos

Periodo 2000 – 2011

(Billones de US dólares)



Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.

### 4.1.3. Importaciones y Exportaciones

#### Exportaciones:

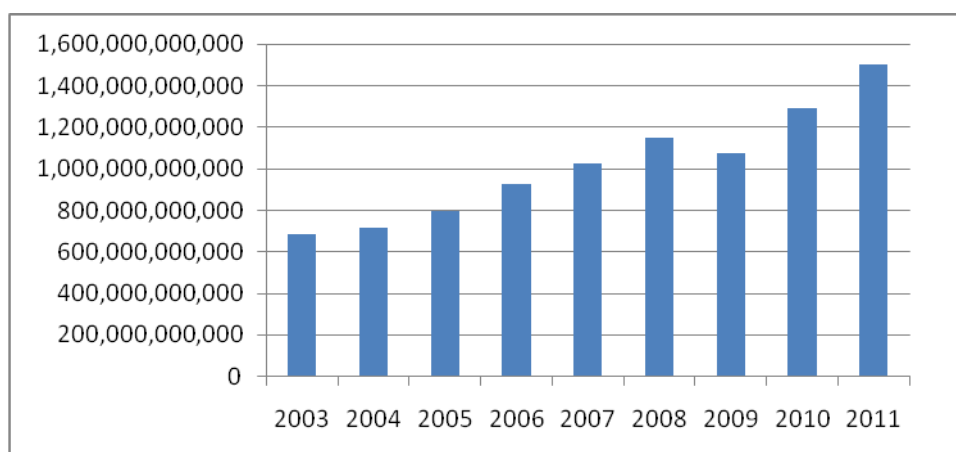
En el periodo 2003 – 2011 la tasa de crecimiento de las exportaciones de EE.UU. en promedio fue de 12%, además para el 2009 producto de la crisis financiera internacional, el monto de estas disminuyeron debido a que el mundo compró menos por efecto de dicha crisis.

**Cuadro N° 4. Evolución de las Exportaciones de Estados Unidos**  
**Periodo 2003 – 2011**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (X)</b>	<b>Var %</b>
2003	US \$ 687,000,000,000	
2004	US \$ 714,500,000,000	4.00%
2005	US \$ 795,000,000,000	11.27%
2006	US \$ 927,500,000,000	16.67%
2007	US \$ 1,024,000,000,000	10.40%
2008	US \$ 1,148,000,000,000	12.11%
2009	US \$ 1,073,922,435,000	-6.45%
2010	US \$ 1,293,219,374,000	20.42%
2011	US \$ 1,501,540,618,000	16.11%

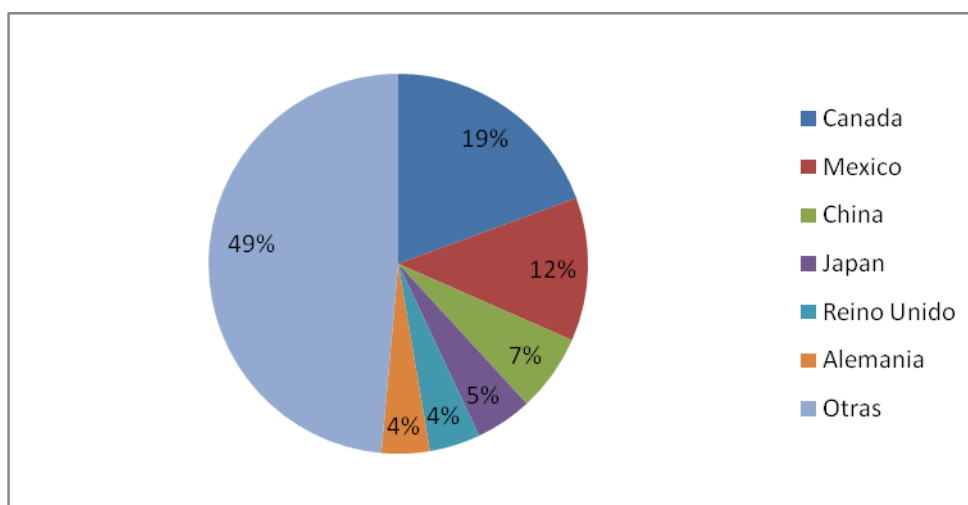
*Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.*

**Gráfico N° 3. Evolución de las Exportaciones de Estados Unidos**  
**Periodo 2003 - 2011**



*Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.*

**Gráfico N° 4. Destino de las Exportaciones de Estados Unidos  
Al 2009**



*Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.*

### **Importaciones:**

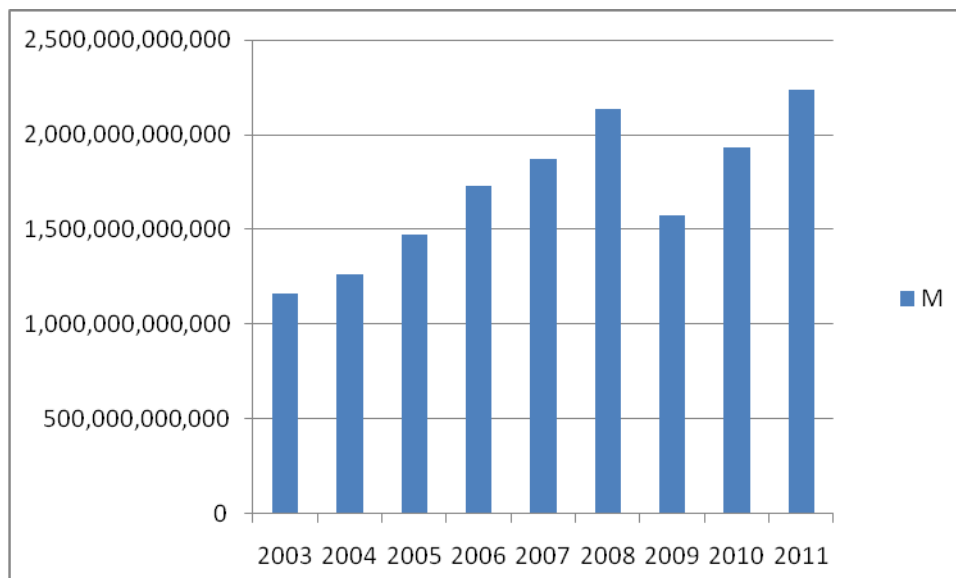
Para el periodo 2003 – 2011 las importaciones de EE.UU. en promedio crecieron a un ritmo de 14.5% aproximadamente. Para el 2009 efecto de la crisis internacional este rubro tiene una caída.

**Cuadro N° 5. Evolución de las Importaciones de Estados Unidos  
Periodo 2003 – 2011**

Año	Importaciones (M)	Var %
2003	US \$ 1,165,000,000,000	
2004	US \$ 1,260,000,000,000	8.15%
2005	US \$ 1,476,000,000,000	17.14%
2006	US \$ 1,727,000,000,000	17.01%
2007	US \$ 1,869,000,000,000	8.22%
2008	US \$ 2,138,649,572,000	14.43%
2009	US \$ 1,576,462,482,000	-26.29%
2010	US \$ 1,935,577,993,000	22.78%
2011	US \$ 2,236,747,396,000	15.56%

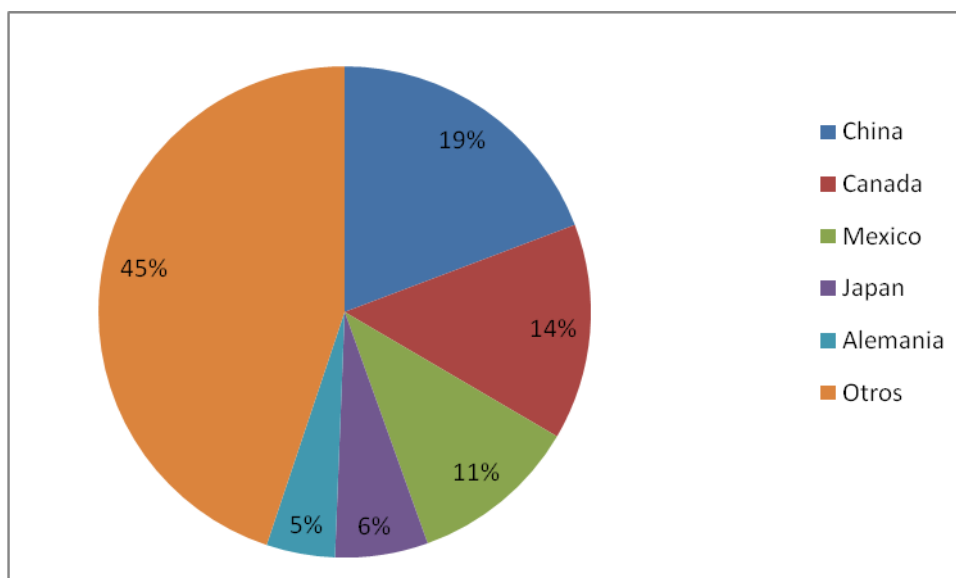
*Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.*

**Gráfico N° 5. Evolución de las Importaciones de Estados Unidos  
Periodo 2003 – 2011**



*Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.*

**Gráfico N° 6. Procedencia de las Importaciones de Estados Unidos  
Al 2009**



*Fuente: Departamento del Tesoro EE.UU.*



Visto el panorama de EE.UU. con el mundo; seguidamente se analiza la evolución comercial del Perú con EE.UU.:

### Cuadro N° 6. Evolución comercial Perú - Estados Unidos

**Periodo 2006 – 2011**

(Millones de US dólares)

		2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Comercio Estados Unidos - Mundo</b>							
	Exportaciones (FOB)	1 038 272	1 162 980	1 301 108	1 056 747	1 277 580	n.a.
	Importaciones (CIF)	1 918 077	2 020 403	2 169 487	1 605 296	1 968 759	n.a.
	Saldo Comercial (X-M)	-879 805	-857 423	-868 379	-548 549	-691 179	n.a.
<b>Comercio Perú - Mundo</b>							
(A)	Exportaciones (FOB)	23 800	28 084	30 628	27 073	35 806	45 726
(B)	Importaciones (CIF)	15 301	20 430	29 882	21 818	29 972	37 701
	Saldo Comercial (X-M)	8 498	7 655	746	5 256	5 834	8 025
<b>Comercio Perú - Estados Unidos</b>							
(C)	Exportaciones (FOB)	5 768	5 556	5 836	4 771	6 087	5 829
	(C)/(A)	24,2%	19,8%	19,1%	17,6%	17,0%	12,7%
(D)	Importaciones (CIF)	2 505	3 584	5 566	4 306	5 813	7 351
	(D)/(B)	16,4%	17,5%	18,6%	19,7%	19,4%	19,5%
	Saldo Comercial (X-M)	3 263	1 971	269	466	274	-1 522

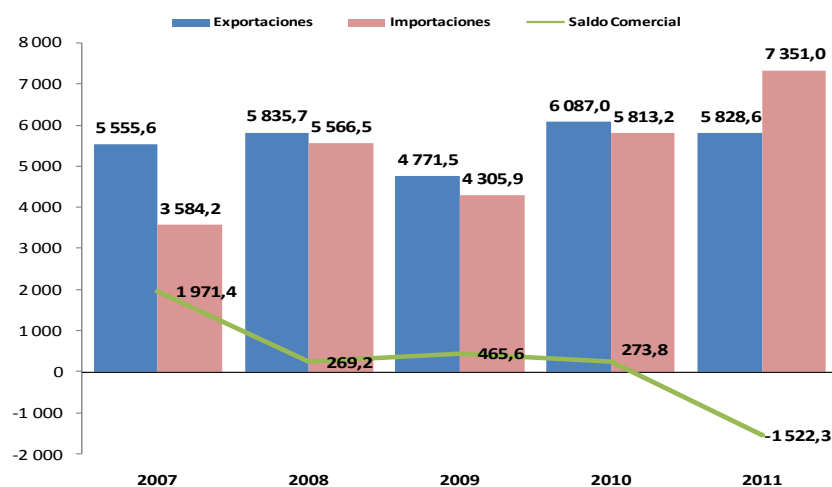
Fuente: SUNAT, FMI-IFS

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

### Gráfico N° 7. Evolución comercial Perú - Estados Unidos

**Periodo 2007 – 2011**

(Millones de US dólares)



Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

Como se puede apreciar para los últimos 5 años los niveles tanto de exportaciones como de importaciones han tenido altos y bajos, siendo más baja en el 2009 por motivo de la crisis financiera; sin embargo, la tendencia fue favorable para el Perú excepto en el año 2011. Además de los beneficios que estaría otorgando el TLC que tenemos con dicho país, se puede mencionar que EE.UU. en un futuro estaría siendo desplazado por China, ya que esta última economía está mostrando una mayor dinámica comercial y un crecimiento económico sostenido.

## 4.2. Acuerdo Comercial con China

### 4.2.1. Población

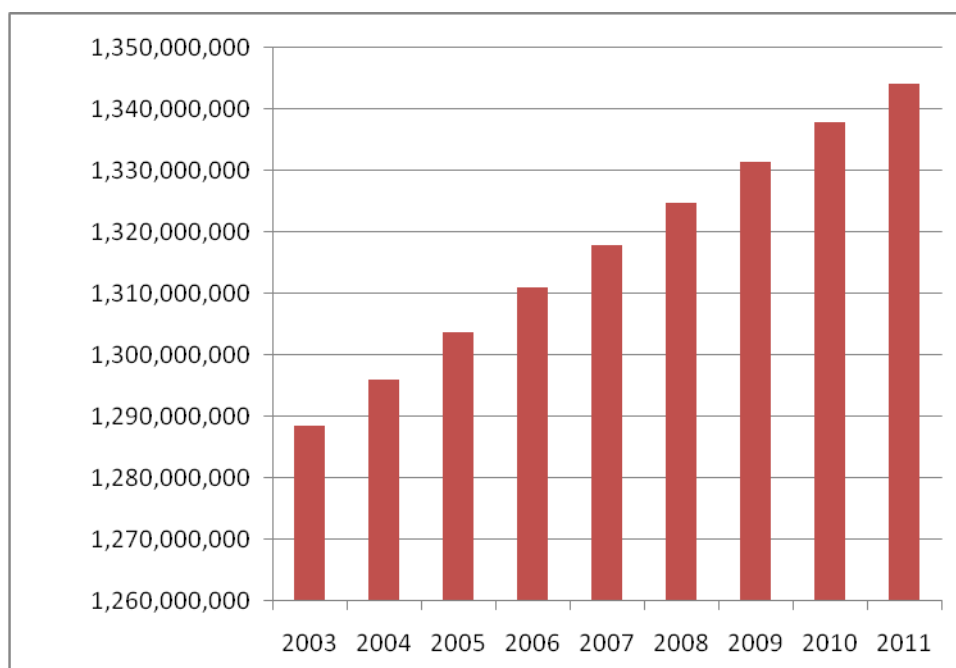
A continuación se muestra la evolución de la población en los últimos 9 años, se puede apreciar que la tasa de crecimiento de esta población fue de alrededor de un 0.5% anual:

**Cuadro N° 7. Evolución de la Población de China**  
**Periodo 2003 – 2011**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Var %</b>
2003	1,288,400,000	
2004	1,296,075,000	0.60%
2005	1,303,720,000	0.59%
2006	1,311,020,000	0.56%
2007	1,317,885,000	0.52%
2008	1,324,655,000	0.51%
2009	1,331,380,000	0.51%
2010	1,337,825,000	0.48%
2011	1,344,130,000	0.47%

*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 8. Evolución de la Población de China**  
**Periodo 2003 – 2011**



*Fuente: Banco Mundial*

#### **4.2.2. PBI**

A continuación se muestra la evolución del PBI de China en la última década, tanto en monto como variación porcentual. El PBI de China a partir del 2010 ocupa el segundo puesto en el ranking mundial:

### Cuadro N° 8. Evolución del PBI de China

**Periodo 2000 – 2011**

*(Billones de US dólares)*

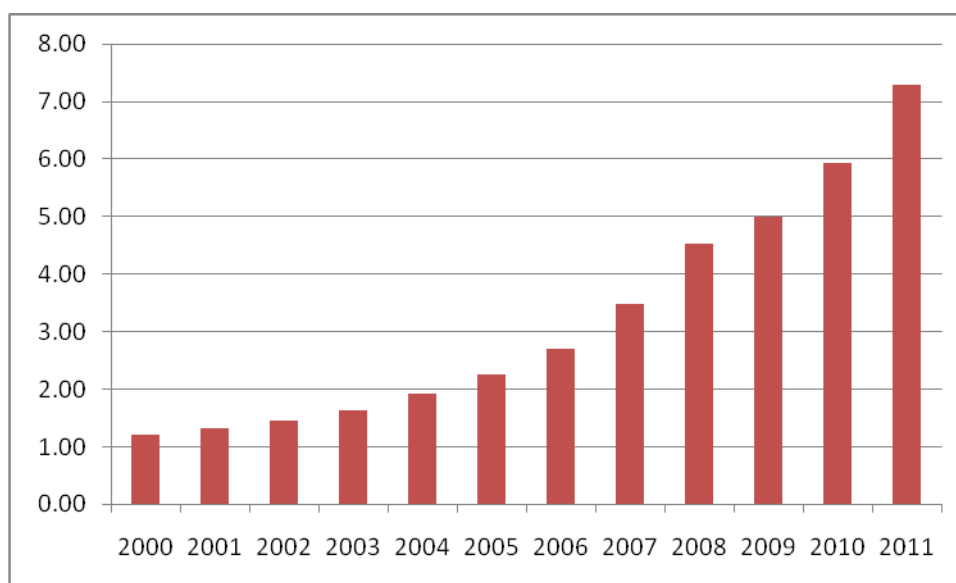
<b>Año</b>	<b>PBI</b>	<b>Var %</b>
2000	1.20	
2001	1.32	10.00%
2002	1.45	9.85%
2003	1.64	13.10%
2004	1.93	17.68%
2005	2.25	16.58%
2006	2.71	20.44%
2007	3.49	28.78%
2008	4.52	29.51%
2009	4.99	10.40%
2010	5.93	18.84%
2011	7.30	23.10%

*Fuente: Banco Mundial*

### Gráfico N° 9. Evolución del PBI de China

**Periodo 2000 – 2011**

*(Billones de US dólares)*



*Fuente: Banco Mundial*

### 4.2.3. Importaciones y Exportaciones

#### Exportaciones:

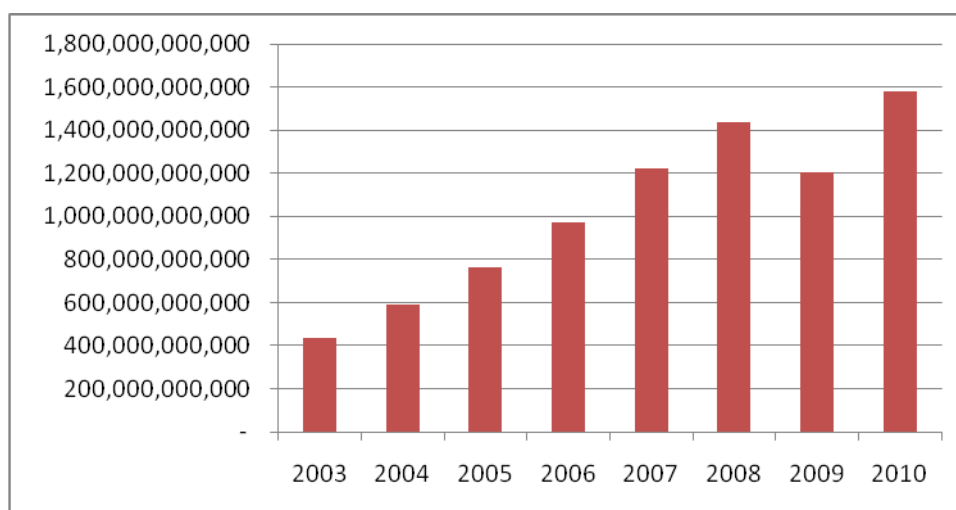
En promedio la tasa de crecimiento de las exportaciones de China fue de 27%; para el 2009 disminuyó debido a la crisis financiera internacional. China lidera el ranking mundial de exportaciones:

**Cuadro N° 9. Evolución de las Exportaciones de China**  
**Periodo 2003 – 2010**  
*(US dólares)*

Año	Exportaciones (X)	Var %
2003	438,269,594,566	
2004	593,392,511,498	35.39%
2005	762,483,732,673	28.50%
2006	969,682,307,192	27.17%
2007	1,219,999,629,061	25.81%
2008	1,434,601,240,522	17.59%
2009	1,203,796,612,547	-16.09%
2010	1,581,417,481,957	31.37%

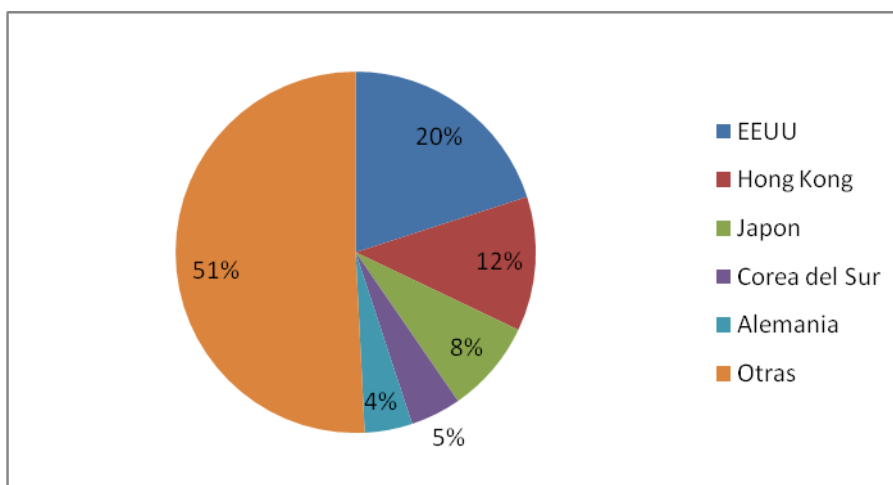
*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 10. Evolución de las Exportaciones de China**  
**Periodo 2003 – 2010**



*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 11. Destino de las Exportaciones de China  
Al 2009**



*Fuente: China Statistical Database*

### **Importaciones:**

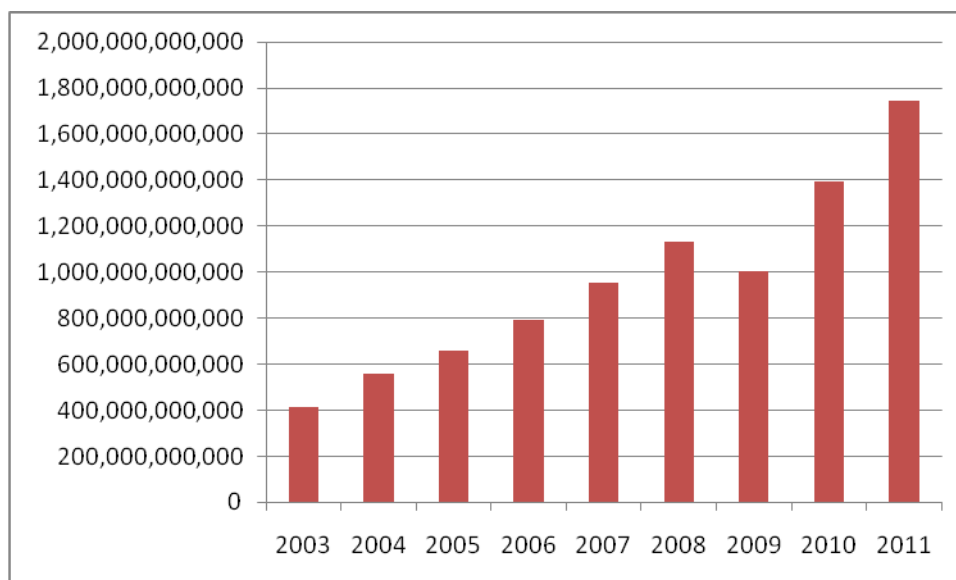
Para el periodo en análisis, las importaciones de China en promedio crecieron a un ritmo de 24% aproximadamente. Para el 2009 tiene una caída efecto de la crisis internacional.

**Cuadro N° 10. Evolución de las Importaciones de China  
Periodo 2003 – 2011  
(US dólares)**

Año	Importaciones (M)	Var %
2003	412,760,000,000	
2004	561,229,000,000	35.97%
2005	659,953,000,000	17.59%
2006	791,461,000,000	19.93%
2007	956,116,000,000	20.80%
2008	1,132,567,000,000	18.45%
2009	1,005,923,000,000	-11.18%
2010	1,395,099,000,000	38.69%
2011	1,743,458,000,000	24.97%

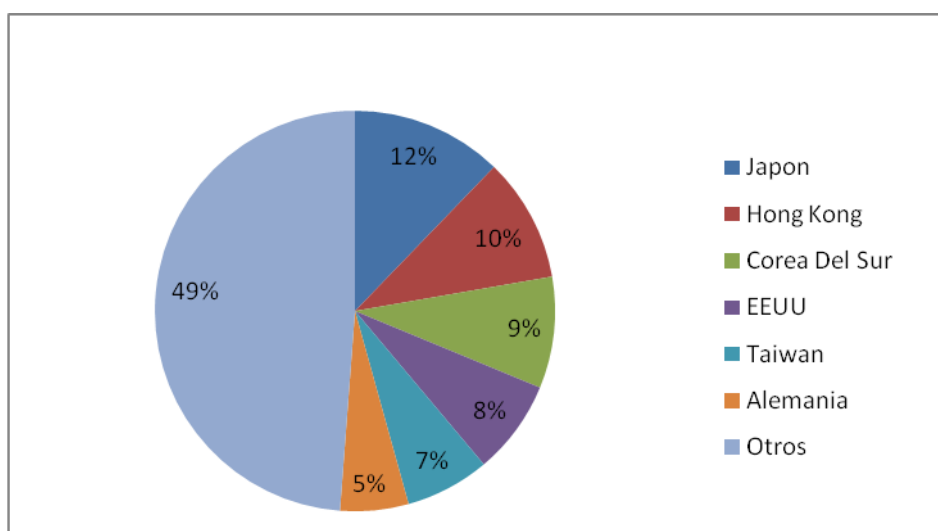
*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 12. Evolución de las Importaciones de China**  
**Periodo 2003 – 2011**  
*(US dólares)*



Fuente: *Banco Mundial*

**Gráfico N° 13. Procedencia de las Importaciones de China**  
**Al 2009**



Fuente: *China Statistical Database*

Visto el panorama de China con el mundo, seguidamente se muestra gráficamente la evolución comercial de Perú con China:

### Cuadro N° 11. Evolución comercial Perú - China

**Periodo 2006 – 2011**

(Millones de US dólares)

		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<b>Comercio China - Mundo</b>						
	Exportaciones (FOB)	969 380	1 217 795	1 428 657	1 201 786	1 578 269	n.a.
	Importaciones (CIF)	791 797	956 233	1 131 619	1 004 175	1 396 195	n.a.
	Saldo Comercial (X-M)	177 583	261 562	297 038	197 611	182 074	n.a.
	<b>Comercio Perú - Mundo</b>						
(A)	Exportaciones (FOB)	23 800	28 084	30 628	27 073	35 806	45 726
(B)	Importaciones (CIF)	15 301	20 430	29 882	21 818	29 972	37 701
	Saldo Comercial (X-M)	8 498	7 655	746	5 256	5 834	8 025
	<b>Comercio Perú - China</b>						
(C)	Exportaciones (FOB)	2 261	3 040	3 567	4 079	5 436	6 961
	(C)/(A)	9,5%	10,8%	11,6%	15,1%	15,2%	15,2%
(D)	Importaciones (CIF)	1 584	2 474	4 065	3 267	5 140	6 319
	(D)/(B)	10,4%	12,1%	13,6%	15,0%	17,2%	16,8%
	Saldo Comercial (X-M)	677	566	-498	811	296	642

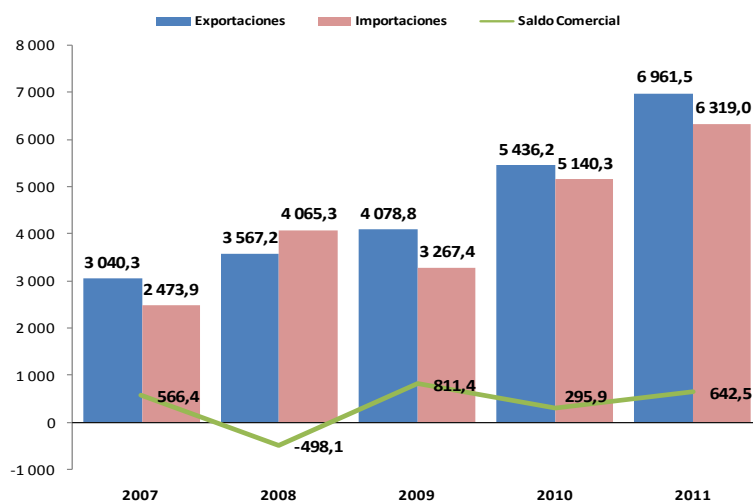
Fuente: SUNAT, FMI-IFS

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

### Gráfico N° 14. Evolución comercial Perú - China

**Periodo 2007 – 2011**

(Millones de US dólares)



Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI



Como puede apreciarse los niveles tanto de exportaciones como de importaciones, a pesar de la crisis financiera muestra una tendencia creciente y en general favorable para el Perú puesto que se tiene un saldo comercial positivo, excepto en el 2008, esto está basado en el rápido crecimiento o altos niveles de crecimiento que tiene China, con lo cual la dinámica misma de esta economía estaría favoreciendo a las exportaciones en general de nuestro país. Además de los beneficios que estaría otorgando el TLC que tenemos con dicho país, podemos mencionar que China en un futuro estaría desplazando a EEUU, en el primer lugar de nuestros socios comerciales.

### 4.3. Acuerdos Comerciales con Canadá

#### 4.3.1. Población

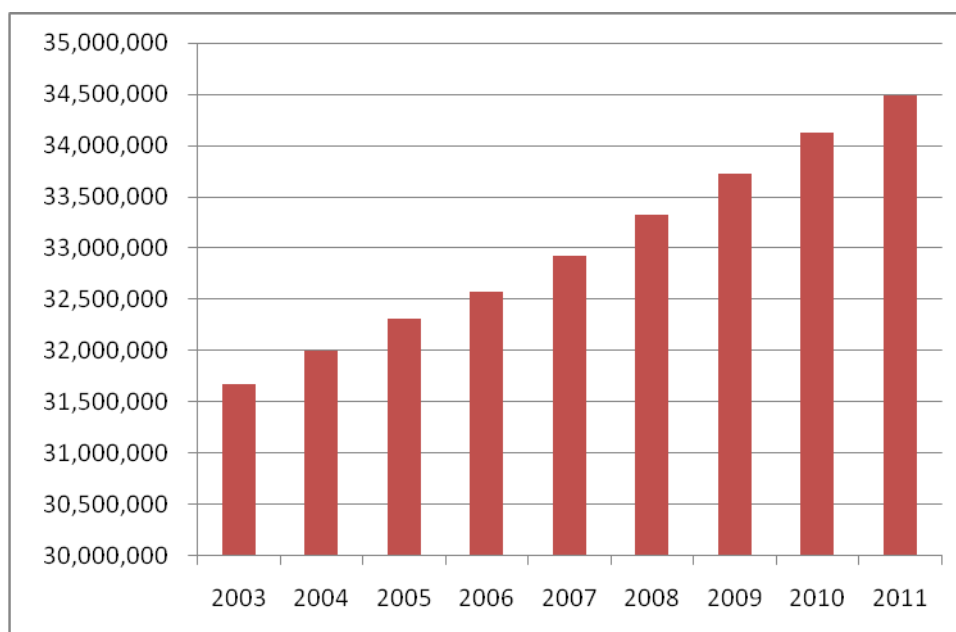
La evolución de la población de Canadá en el periodo 2003-2011, ha tenido una tasa de crecimiento de alrededor de un 1% anual. Este país se ubica en el puesto 37 del ranking mundial de población:

**Cuadro N° 12. Evolución de la Población de Canadá**  
**Periodo 2003 – 2011**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Var %</b>
2003	31,676,000	
2004	31,995,000	1.01%
2005	32,312,000	0.99%
2006	32,576,074	0.82%
2007	32,929,733	1.09%
2008	33,319,098	1.18%
2009	33,729,690	1.23%
2010	34,126,181	1.18%
2011	34,482,779	1.04%

*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 15. Evolución de la Población de Canadá  
Periodo 2003 – 2011**



*Fuente: Banco Mundial*

#### **4.3.2. PBI**

La evolución del PBI de Canadá en la última década, se muestra seguidamente tanto en montos como en variación porcentual, observándose que tuvo una caída en el 2009 producto de la crisis financiera internacional. En este periodo el PBI de Canadá ocupa el décimo cuarto puesto en el ranking mundial.

### Cuadro N° 13. Evolución del PBI de Canadá

**Periodo 2000 – 2011**

*(Miles de millones de US dólares)*

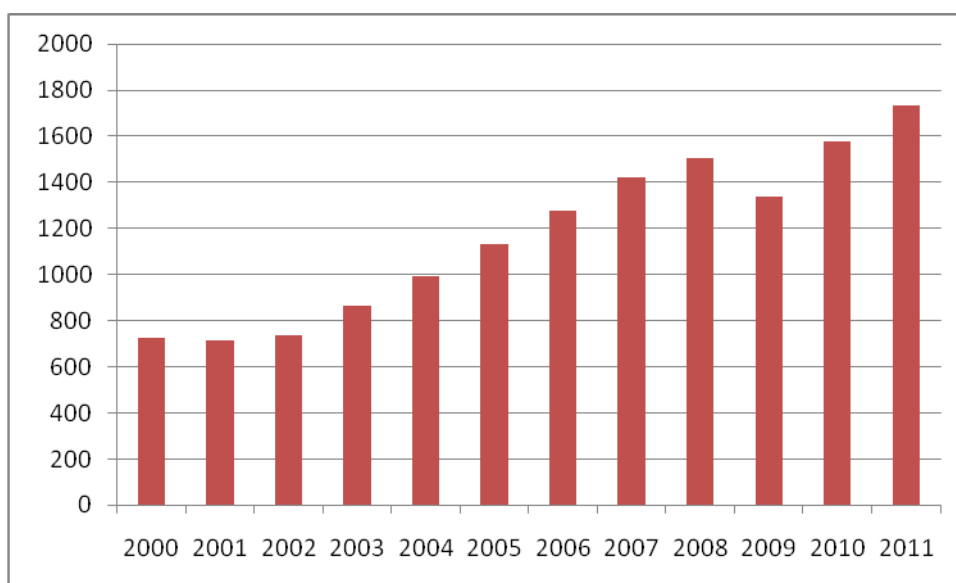
<b>Año</b>	<b>PBI</b>	<b>Var %</b>
2000	725	
2001	715	-1.38%
2002	735	2.80%
2003	866	17.82%
2004	992	14.55%
2005	1,134	14.31%
2006	1,279	12.79%
2007	1,424	11.34%
2008	1,503	5.55%
2009	1,338	-10.98%
2010	1,577	17.86%
2011	1,736	10.08%

*Fuente: Banco Mundial*

### Gráfico N° 16. Evolución del PBI de Canadá

**Periodo 2000 – 2011**

*(Miles de millones de US dólares)*



*Fuente: Banco Mundial*

### 4.3.3. Importaciones y Exportaciones

#### Exportaciones:

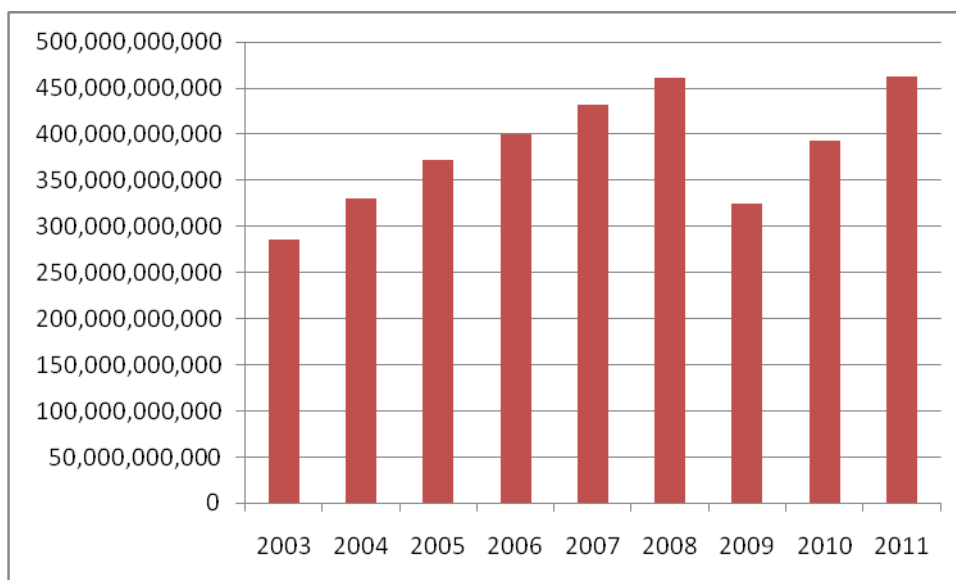
La tasa de crecimiento de las exportaciones de Canadá se muestra seguidamente para el periodo 2003-2011, tanto en montos como en variación porcentual, observándose que para el 2009 disminuye notablemente (casi 30%), debido a la crisis financiera internacional. Canadá ocupa el puesto nueve en el ranking mundial de exportaciones.

**Cuadro N° 14. Evolución de las Exportaciones de Canadá**  
**Periodo 2003 – 2011**  
*(US dólares)*

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (X)</b>	<b>Var %</b>
2003	285,186,443,086	
2004	330,011,150,060	15.72%
2005	371,944,936,742	12.71%
2006	400,249,499,239	7.61%
2007	432,083,375,710	7.95%
2008	461,651,469,387	6.84%
2009	324,521,108,952	-29.70%
2010	393,183,411,387	21.16%
2011	462,264,624,085	17.57%

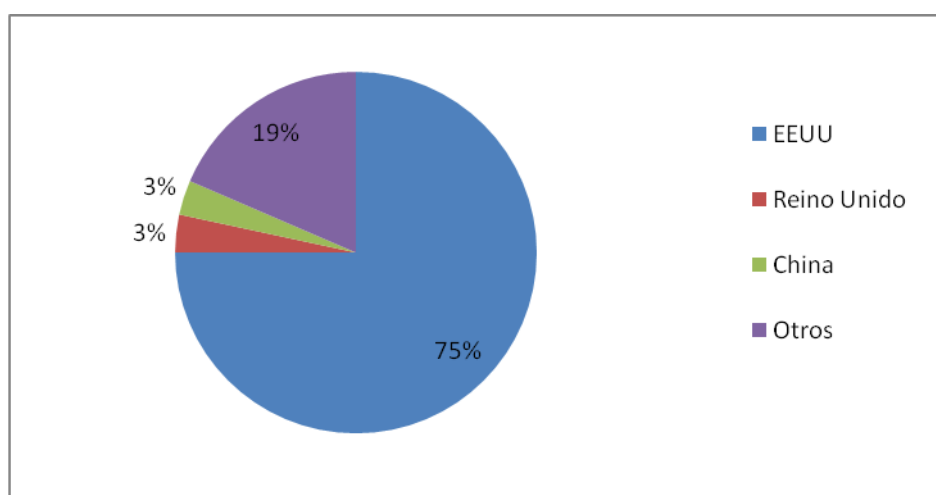
*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 17. Evolución de las Exportaciones de Canadá**  
**Periodo 2003 – 2011**  
*(US dólares)*



*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 18. Destino de las Exportaciones de Canadá**  
**Al 2009**



*Fuente: Statistics Canadá*

## Importaciones

La evolución de las importaciones de Canadá para el periodo 2003-2011 se muestran seguidamente tanto en montos como variación porcentual, observándose que en el 2009 hubo una caída de más del 21%, producto de la crisis financiera internacional.

### Cuadro N° 15. Evolución de las Importaciones de Canadá

**Periodo 2003 – 2011**

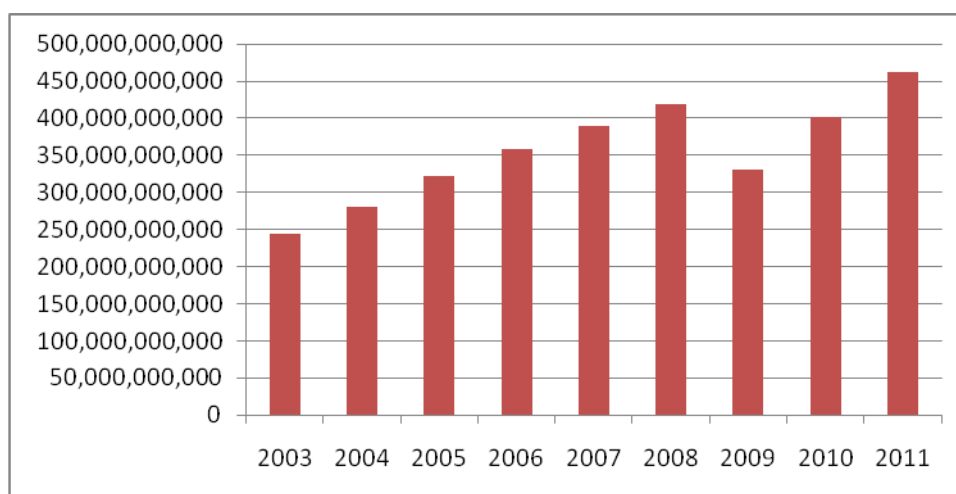
(US dólares)

Año	Importaciones (M)	Var %
2003	245,021,000,000	
2004	279,931,000,000	14.25%
2005	322,411,000,000	15.18%
2006	358,999,500,000	11.35%
2007	390,188,300,000	8.69%
2008	419,010,600,000	7.39%
2009	329,907,000,000	-21.27%
2010	402,500,000,000	22.00%
2011	462,435,000,000	14.89%

Fuente: Banco Mundial

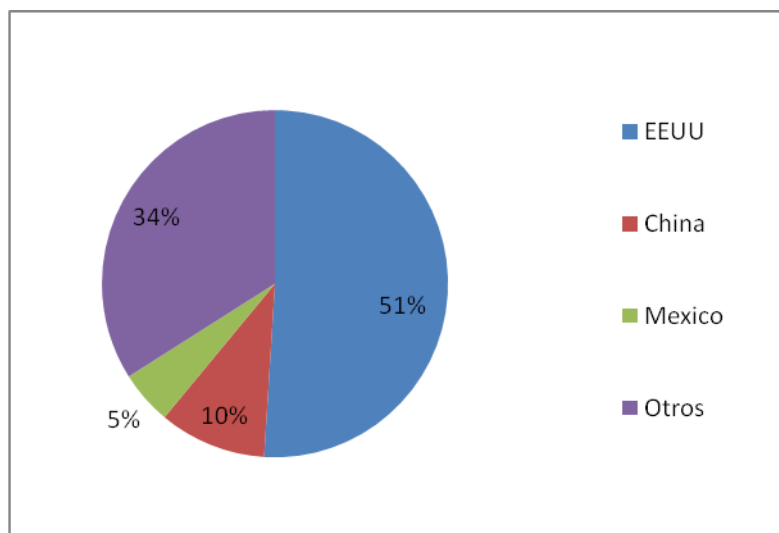
### Gráfico N° 19. Evolución de las Importaciones de Canadá

**Periodo 2003 – 2010**



Fuente: Banco Mundial

**Gráfico N° 20. Procedencia de las Importaciones de Canadá**  
**Al 2009**



*Fuente: Statistics Canadá*

Visto el panorama de Canadá con el mundo, se analiza la evolución comercial de Perú con Canadá:

**Cuadro N° 16. Evolución comercial Perú - Canadá**  
**Periodo 2006 – 2011**  
*(Millones de US dólares)*

		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	<b>Comercio Canadá - Mundo</b>						
	Exportaciones (FOB)	389 531	416 654	452 162	314 003	386 026	451 731
	Importaciones (CIF)	357 649	389 314	417 364	329 907	390 534	452 229
	Saldo Comercial (X-M)	31 882	27 340	34 797	-15 903	-4 507	-498
	<b>Comercio Perú - Mundo</b>						
(A)	Exportaciones (FOB)	23 800	28 084	30 628	27 073	35 806	45 726
(B)	Importaciones (CIF)	15 301	20 430	29 882	21 818	29 972	37 701
	Saldo Comercial (X-M)	8 498	7 655	746	5 256	5 834	8 025
	<b>Comercio Perú - Canadá</b>						
(C)	Exportaciones (FOB)	1 607	1 841	1 925	2 311	3 329	4 177
	(C)/(A)	6,8%	6,6%	6,3%	8,5%	9,3%	9,1%
(D)	Importaciones (CIF)	292	334	434	409	540	583
	(D)/(B)	1,9%	1,6%	1,5%	1,9%	1,8%	1,5%
	Saldo Comercial (X-M)	1 315	1 507	1 491	1 902	2 790	3 593

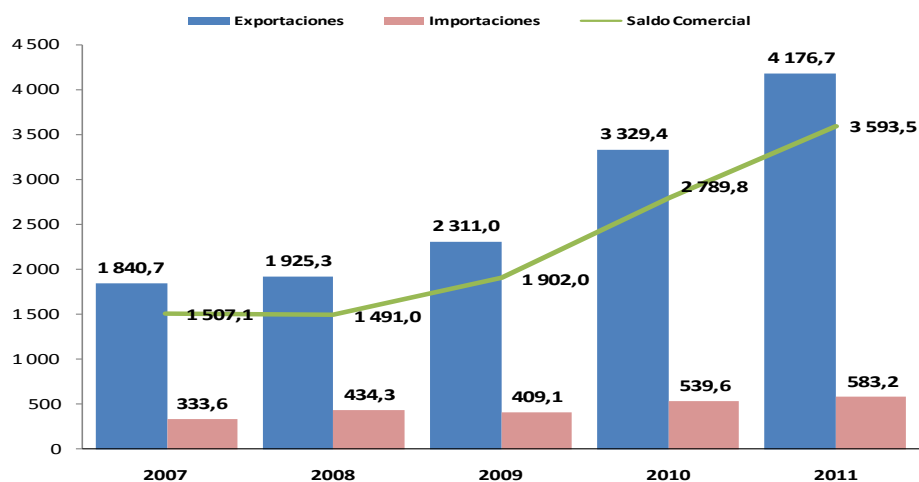
*Fuente: SUNAT, FMI-IFS*

*Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI*

### Gráfico N° 21. Evolución comercial Perú - Canadá

Periodo 2007 – 2011

(Millones de US dólares)



Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

Como se puede apreciar el nivel de exportaciones, a pesar de la crisis financiera, muestra una tendencia creciente y favorable para el Perú con un saldo comercial positivo. Ello debido a que la economía canadiense demanda nuestros recursos mineros, lo que estaría favoreciendo a las exportaciones de nuestro país.

## 4.4. Acuerdos Comerciales con Singapur

### 4.4.1. Población

La evolución de la población de Singapur en el periodo 2003-2011 tuvo una tasa de crecimiento de alrededor de 3% anual. Singapur se ubica en el puesto 118 del ranking mundial de población, un 95% de su población está alfabetizada:

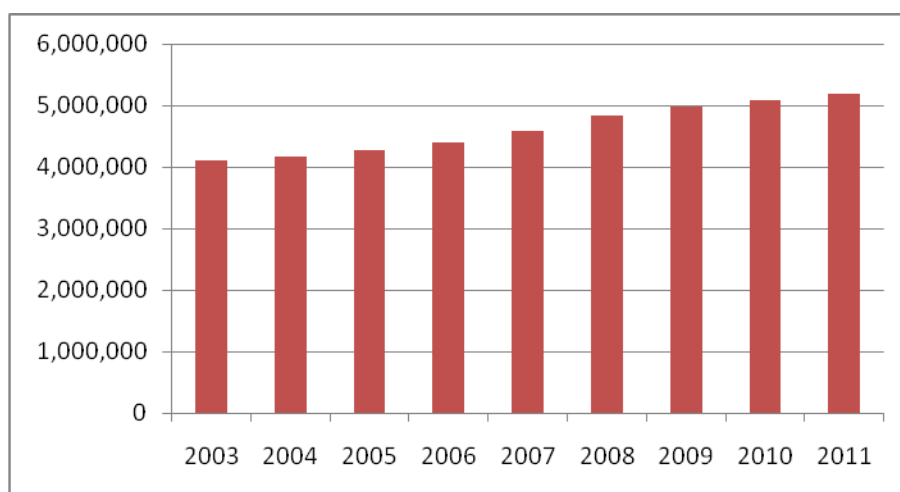


**Cuadro N° 17. Evolución de la Población de Singapur**  
**Periodo 2003 – 2011**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Var %</b>
2003	4,114,800	
2004	4,166,700	1.26%
2005	4,265,800	2.38%
2006	4,401,400	3.18%
2007	4,588,600	4.25%
2008	4,839,400	5.47%
2009	4,987,600	3.06%
2010	5,076,700	1.79%
2011	5,183,700	2.11%

*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 22. Evolución de la Población de Singapur**  
**Periodo 2003 – 2011**



*Fuente: Banco Mundial*

#### 4.4.2. PBI

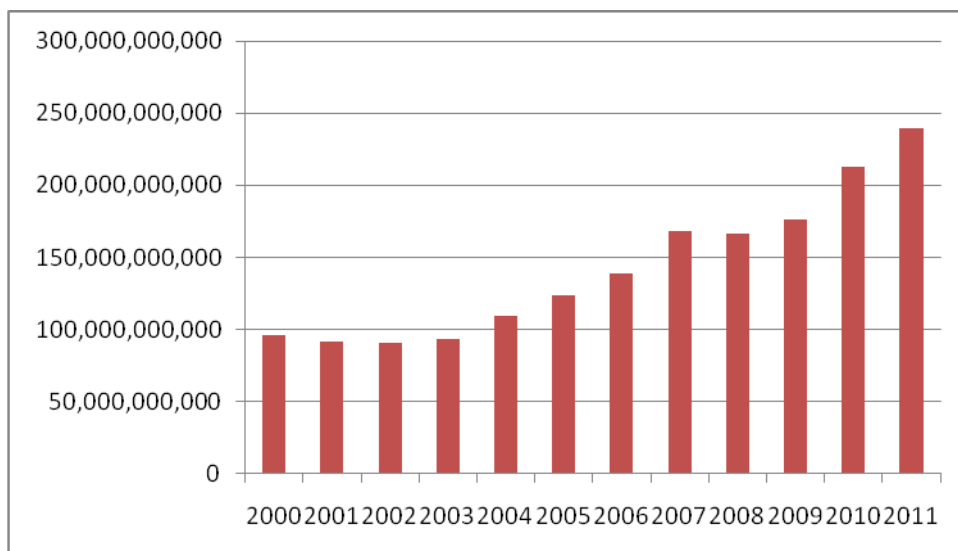
La evolución del PBI de Singapur en la última década se muestra seguidamente tanto en montos como en variación porcentual. A lo largo de este periodo el PBI de Singapur ocupa el puesto 40 en el ranking mundial:

**Cuadro N° 18. Evolución del PBI de Singapur**  
**Periodo 2000 – 2011**  
*(US dólares)*

<b>Año</b>	<b>PBI</b>	<b>Var %</b>
2000	95,922,652,586	
2001	91,148,432,628	-4.98%
2002	90,582,818,234	-0.62%
2003	93,362,870,573	3.07%
2004	109,336,483,914	17.11%
2005	123,506,892,268	12.96%
2006	139,125,048,812	12.65%
2007	168,434,001,846	21.07%
2008	166,792,256,695	-0.97%
2009	175,934,878,516	5.48%
2010	213,154,518,683	21.16%
2011	239,699,598,462	12.45%

*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 23. Evolución del PBI de Singapur**  
**Periodo 2000 – 2011**  
*(US dólares)*



*Fuente: Banco Mundial*

#### **4.4.3. Importaciones y Exportaciones**

##### **Exportaciones:**

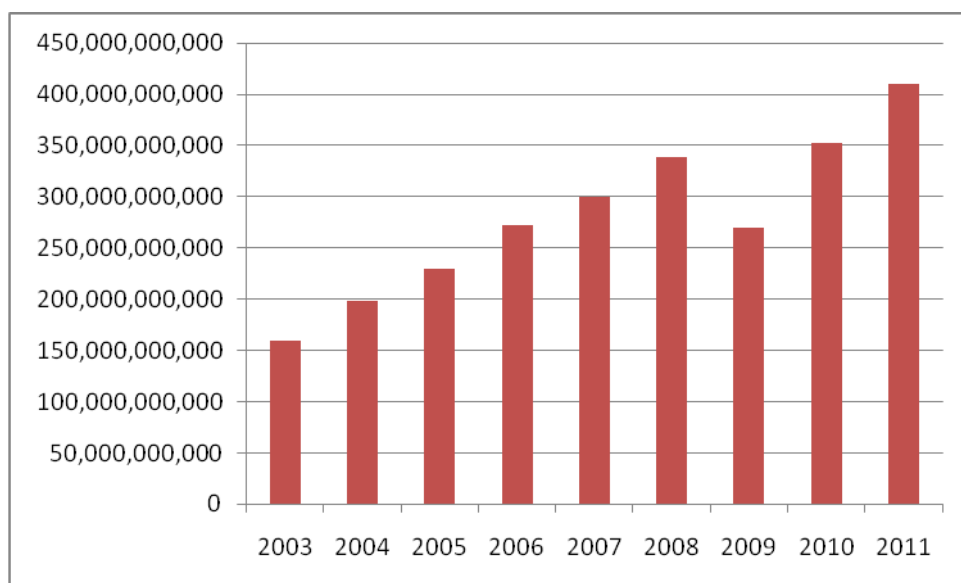
La evolución de las exportaciones de Singapur en el periodo 2003-2011 se muestran seguidamente tanto en montos como en variación porcentual, notándose una notable disminución en el 2009 (20%) producto de la crisis financiera internacional. Singapur ocupa el puesto trece en el ranking mundial de exportaciones:

**Cuadro N° 19. Evolución de las Exportaciones de Singapur**  
**Periodo 2003 – 2011**  
*(US dólares)*

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (X)</b>	<b>Var %</b>
2003	159,902,000,000	
2004	198,637,000,000	24.22%
2005	229,649,000,000	15.61%
2006	271,807,000,000	18.36%
2007	299,307,920,000	10.12%
2008	338,176,022,000	12.99%
2009	269,832,367,000	-20.21%
2010	351,867,092,000	30.40%
2011	409,503,911,484	16.38%

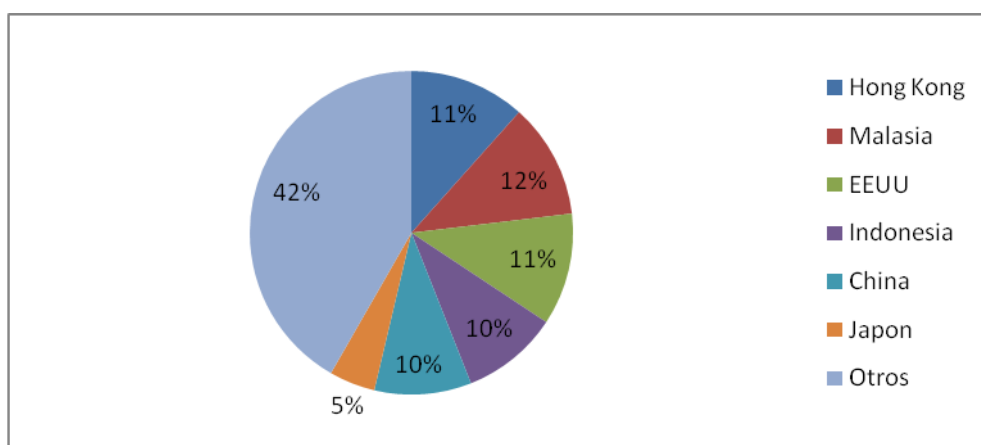
*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 24. Evolución de las Exportaciones de Singapur**  
**Periodo 2003 – 2011**  
*(US dólares)*



*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 25. Destino de las Exportaciones de Singapur  
Al 2009**



*Fuente: Department of Statistic Singapore*

## Importaciones

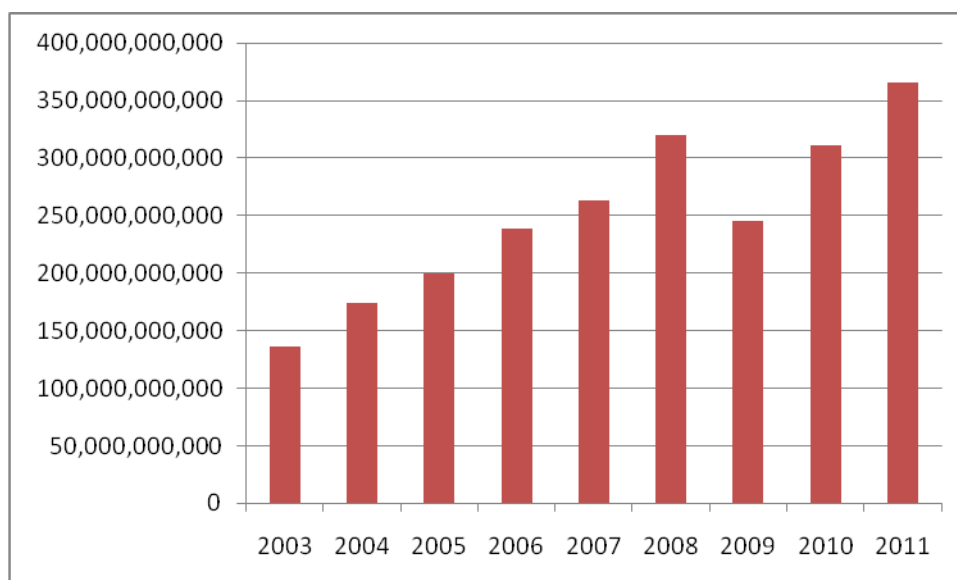
Las importaciones de Singapur en el periodo 2003-2011 ha tenido la evolución que se muestra seguidamente, en montos y variación porcentual, observándose una caída en el 2009 (23%) producto de la crisis financiera internacional.

**Cuadro N° 20. Evolución de las Importaciones de Singapur  
Periodo 2003 – 2011  
(US dólares)**

Año	Importaciones (M)	Var %
2003	136,218,000,000	
2004	173,599,000,000	27.44%
2005	200,047,000,000	15.24%
2006	238,710,000,000	19.33%
2007	263,155,000,000	10.24%
2008	319,780,122,000	21.52%
2009	245,784,631,000	-23.14%
2010	310,791,083,000	26.45%
2011	365,770,792,235	17.69%

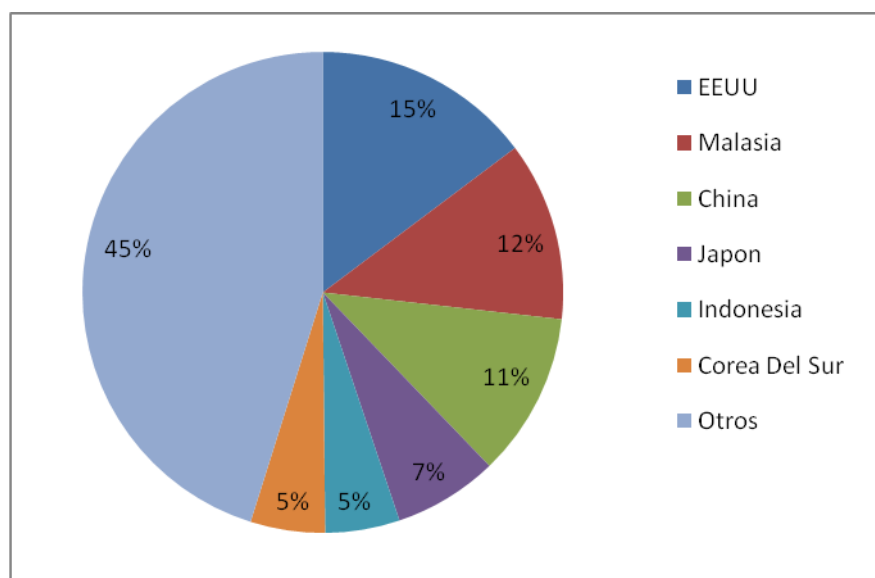
*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 26. Evolución de las Importaciones de Singapur**  
**Periodo 2003 – 2011**  
*(US dólares)*



*Fuente: Banco Mundial*

**Gráfico N° 27. Procedencia de las Importaciones de Singapur**  
**Al 2009**



*Fuente: Department of Statistic Singapore*

Visto el panorama de Singapur con el mundo, seguidamente se muestra gráficamente la evolución comercial de Perú con Singapur:

### Cuadro N° 21. Evolución comercial Perú - Singapur

**Periodo 2006 – 2011**

(Millones de US dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Comercio Singapur - Mundo</b>						
Exportaciones (FOB)	271 807	299 272	338 176	269 832	351 867	n.a.
Importaciones (CIF)	238 710	263 155	319 780	245 785	310 791	n.a.
Saldo Comercial (X-M)	33 098	36 117	18 396	24 048	41 076	n.a.
<b>Comercio Perú - Mundo</b>						
(A) Exportaciones (FOB)	23 800	28 084	30 628	27 073	35 806	45 726
(B) Importaciones (CIF)	15 301	20 430	29 882	21 818	29 972	37 701
Saldo Comercial (X-M)	8 498	7 655	746	5 256	5 834	8 025
<b>Comercio Perú - Singapur</b>						
(C) Exportaciones (FOB)	5	4	4	8	7	8
(C)/(A)	0,02%	0,01%	0,01%	0,03%	0,02%	0,02%
(D) Importaciones (CIF)	27	32	45	32	39	51
(D)/(B)	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
Saldo Comercial (X-M)	-23	-28	-41	-25	-32	-43

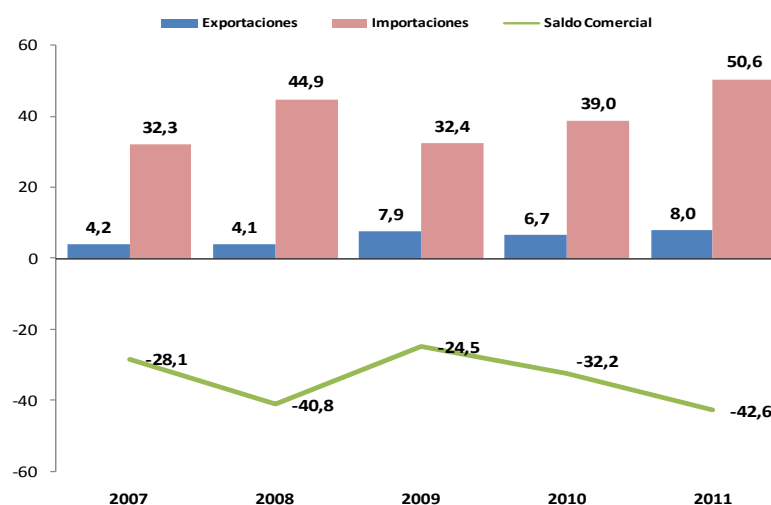
Fuente: SUNAT, FMI-IFS

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

### Gráfico N° 28. Evolución comercial Perú - Singapur

**Periodo 2007 – 2011**

(Millones de US dólares)



Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

Se puede apreciar que los niveles tanto de exportaciones como de importaciones, a pesar de la crisis financiera, muestran una tendencia creciente pero desfavorable para el Perú, puesto que se tiene un saldo comercial negativo, para el periodo 2007-2011. Debe señalarse que lo que se exporta a Singapur está mayoritariamente en el sector no tradicional (textiles) y minerales, por lo que la tendencia irá aumentando conforme pasen los años y se dé una adecuada promoción y posicionamiento del sector textil en Singapur. La importación procedente de Singapur mayoritariamente corresponde a bienes de capital y materiales de construcción.

## 4.5. Comunidad Andina

### 4.5.1. Población

Seguidamente se muestra la población de la Comunidad Andina (CAN) conjuntamente y diferenciada por país. Alrededor del 50% de la población de la CAN pertenece a la PEA.

**Cuadro N° 22. Evolución de la Población de la CAN**  
**Periodo 2004 – 2011**

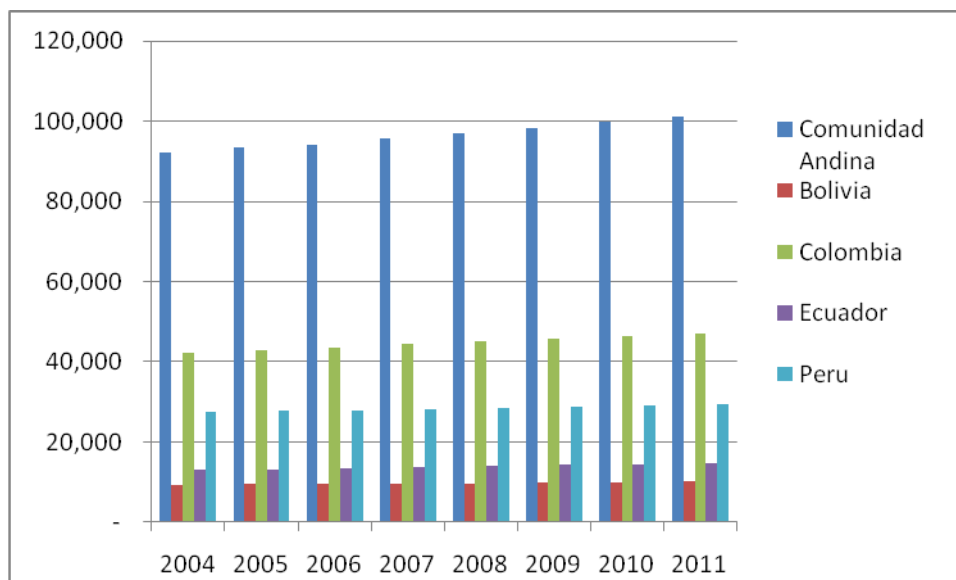
(Miles)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Comunidad Andina	92,168	93,478	94,246	95,579	97,090	98,343	99,767	101,081
Bolivia	9,227	9,427	9,627	9,464	9,619	9,773	9,930	10,088
Colombia	42,367	42,889	43,405	44,352	45,006	45,654	46,295	46,927
Ecuador	13,027	13,215	13,408	13,850	14,057	14,262	14,465	14,666
Perú	27,547	27,947	27,806	28,166	28,463	28,765	29,077	29,400

Fuente: Banco Mundial



**Gráfico N° 29. Evolución de la Población de la CAN**  
**Periodo 2004 – 2011**  
*(Miles)*



*Fuente: Banco Mundial*

#### 4.5.2. PBI

El PBI de la CAN para el periodo 2004-2011 tuvo una tasa de crecimiento en promedio de 5.16% anual aproximadamente. Para el 2009 el crecimiento estuvo alrededor de tan solo 0.5%, debido a la crisis financiera internacional.

**Cuadro N° 23. Evolución del PBI de la CAN**  
**Periodo 2004 – 2011**  
*(Millones de US dólares)*

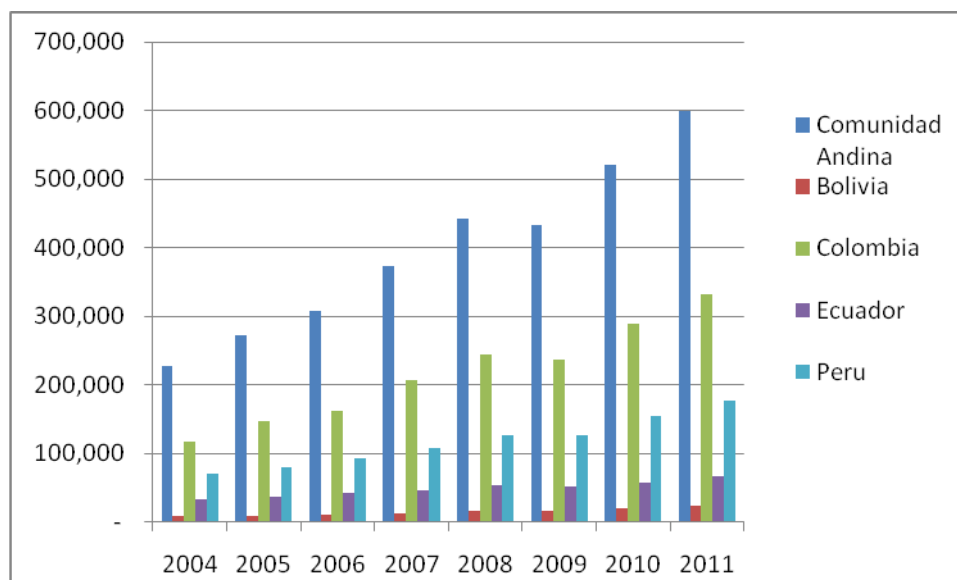
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Comunidad Andina</b>	228,333	272,401	308,200	373,480	442,247	432,449	520,276	599,747
<b>Bolivia</b>	8,774	9,549	11,451	13,121	16,675	17,340	19,650	24,427
<b>Colombia</b>	117,188	146,525	162,740	207,622	244,540	236,164	288,765	331,655
<b>Ecuador</b>	32,646	36,942	41,705	45,504	54,209	52,022	57,978	67,003
<b>Perú</b>	69,725	79,385	92,304	107,233	126,823	126,923	153,883	176,662

*Fuente: Banco Mundial*

### Gráfico N° 30. Evolución del PBI de la CAN

Periodo 2004 – 2011

(Millones de US dólares)



Fuente: Banco Mundial

#### 4.5.3. Importaciones y Exportaciones

##### Exportaciones:

### Cuadro N° 24. Evolución de las Exportaciones de la CAN

Periodo 2004 – 2011

(Millones de US dólares)

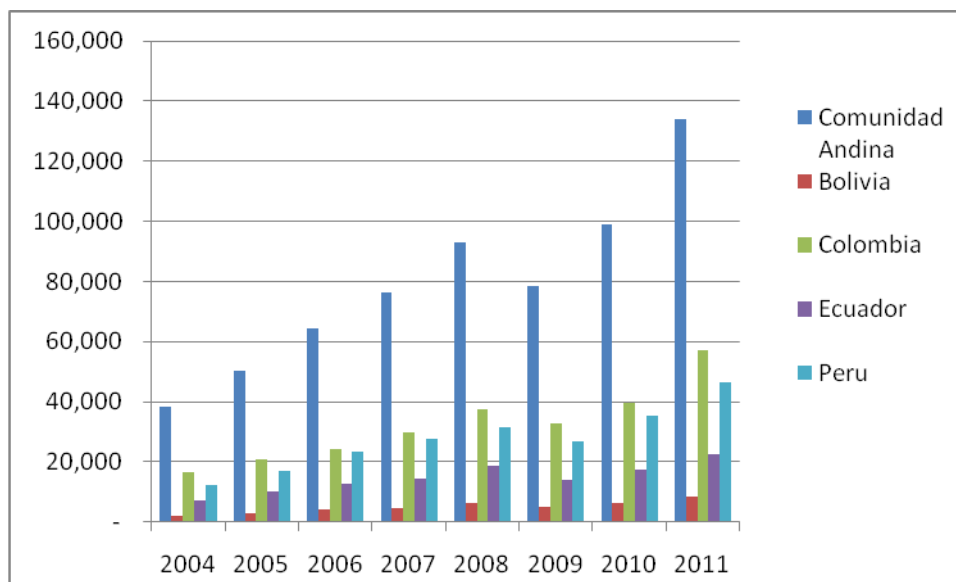
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Comunidad Andina</b>	38,320	50,471	64,541	76,307	93,141	78,452	99,166	133,918
<b>Bolivia</b>	2,254	2,791	4,198	4,458	6,527	4,918	6,291	8,350
<b>Colombia</b>	16,477	20,885	24,387	29,991	37,626	32,853	39,820	56,954
<b>Ecuador</b>	7,224	9,964	12,728	14,321	18,818	13,863	17,490	22,345
<b>Perú</b>	12,365	16,830	23,228	27,882	31,529	26,885	35,565	46,269

Fuente: Banco Mundial

### Gráfico N° 31. Evolución de las Exportaciones de la CAN

Periodo 2004 – 2011

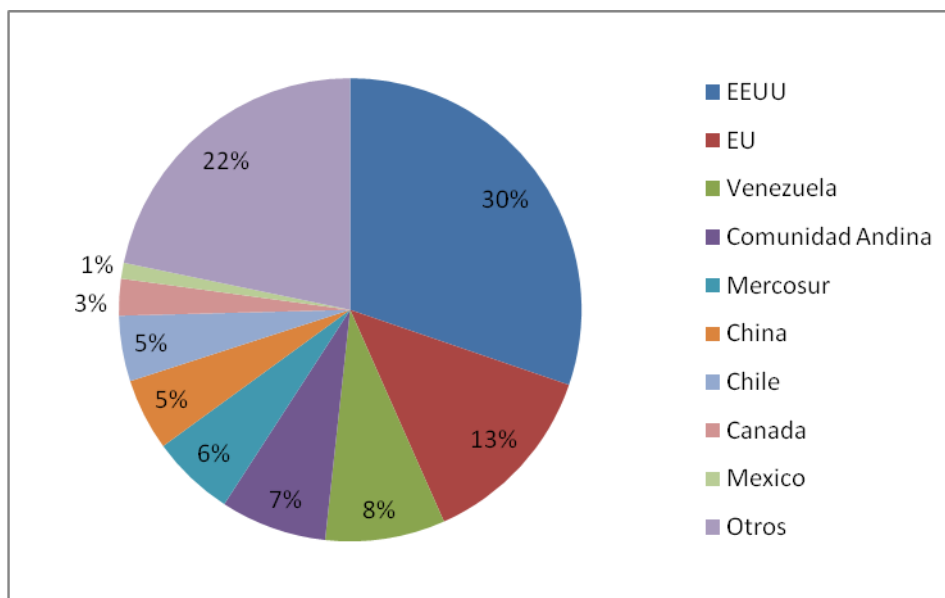
(Millones de US dólares)



Fuente: Banco Mundial

El nivel de exportaciones de la CAN al mundo muestra una tendencia creciente y favorable para cada nación. En el 2009 se presenta una contracción debido a que los principales socios comerciales de la CAN demandan menos productos, por efecto de la crisis financiera internacional.

**Gráfico N° 32. Destino de las Exportaciones de la CAN**  
**Al 2009**



*Fuente: Institutos Nacionales de Estadísticas de los países andinos*

### Importaciones:

**Cuadro N° 25. Evolución de las Importaciones de la CAN**  
**Periodo 2004 – 2011**  
*(Millones de US dólares)*

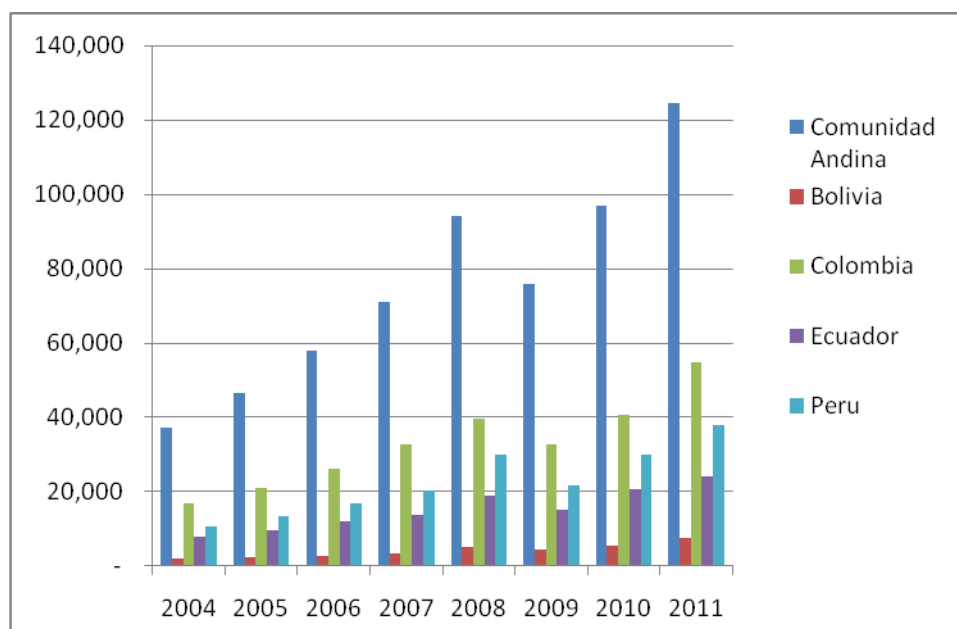
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Comunidad Andina</b>	37,285	46,461	57,838	71,008	94,176	75,738	96,784	124,622
<b>Bolivia</b>	1,888	2,343	2,824	3,457	5,081	4,545	5,384	7,650
<b>Colombia</b>	16,745	21,158	26,162	32,897	39,669	32,898	40,683	54,675
<b>Ecuador</b>	7,861	9,608	12,114	13,894	18,852	15,090	20,591	24,286
<b>Perú</b>	10,792	13,352	16,738	20,464	29,982	21,865	30,126	38,011

*Fuente: Banco Mundial*

### Gráfico N° 33. Evolución de las Importaciones de la CAN

**Periodo 2004 – 2011**

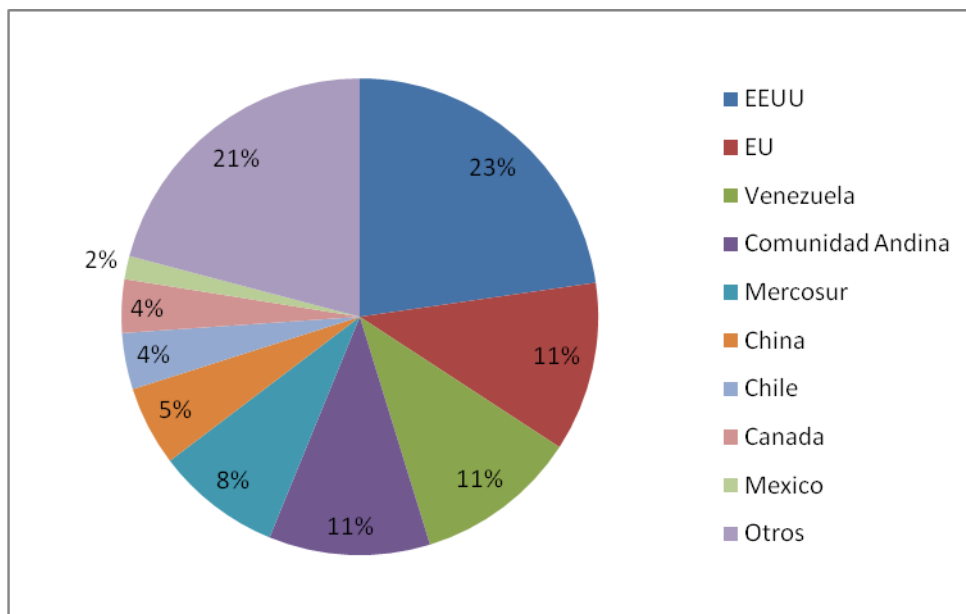
(Millones de US dólares)



Fuente: Banco Mundial

El nivel de las importaciones hacia la CAN muestra una tendencia creciente siendo Colombia el país que más importaciones recibe, seguido del Perú. En el 2009 se presenta una contracción producto de la crisis financiera internacional.

**Gráfico N° 34. Procedencia de las Importaciones de la CAN  
AI 2009**



*Fuente: Institutos Nacionales de Estadísticas de los países andinos*

Como puede apreciarse la CAN tiene como principales socios comerciales a EEUU, UE, MERCOSUR, China y Venezuela. Asimismo se puede mencionar que tanto el nivel de exportaciones como de importaciones en el periodo 2004-2011 se han triplicado. Los niveles de comercio entre los países miembros de la CAN también han crecido progresivamente, con lo cual se sostiene que la conformación de este organismo regional estaría beneficiando a todos sus integrantes.

#### 4.6 Cuadro Comparativo de los Países con los que el Perú ha Firmado Acuerdos Comerciales

PAÍS	POBLACIÓN	PBI US\$	EXPORTACIONES US\$	IMPORTACIONES US\$	RIN US\$	PBI Percápita US\$
EEUU	311.591.917	15.094.000.000.000	1.480.645.800.000	2.265.421.300.000	537.267.272.428	48.442
CHINA	1.344.130.000	7.298.096.609.545	1.898.600.000.000	1.743.458.000.000	3.254.674.122.432	5.430
JAPÓN	127.817.277	5.867.154.491.918	822.673.613.150	854.267.437.427	1.295.838.776.760	45.903
COREA DEL SUR	49.779.000	1.116.247.397.319	555.213.655.000	524.413.090.000	306.934.543.258	22.424
CANADÁ	34.482.779	1.736.050.505.051	452.166.838.272	462.435.000.000	65.819.020.599	50.345
MERCOSUR	276.634.460	3.309.709.839.586	446.411.282.000	381.434.238.000	441.494.913.895	11.964
COMUNIDAD ANDINA	101.081.105	599.746.345.295	133.917.218.295	124.621.884.804	94.861.354.669	5.933
MÉXICO	114.793.341	1.155.316.052.667	349.675.857.000	361.067.429.000	149.208.131.605	10.064
TAILANDIA	69.518.555	345.649.290.737	228.821.780.000	228.498.070.000	174.891.027.448	4.972
SINGAPUR	5.183.700	239.699.598.462	409.503.911.484	365.770.792.235	243.933.078.361	46.241
EFTA	13.178.036	1.140.338.746.506	398.776.461.301	303.343.754.965	388.531.043.604	86.533
CHILE	17.269.525	248.585.243.788	80.585.976.016	74.198.554.843	41.943.894.923	14.394
PANAMÁ	3.571.185	30.676.800.000	14.100.000.000	21.600.000.000	2.303.728.083	8.590
CUBA	11.253.665	60.806.200.000	6.700.000.000	14.300.000.000	-	5.403
UNIÓN EUROPEA *	503.680.116	17.337.000.831.038	6.028.503.528.000	6.126.071.174.400	1.265.687.071.067	34.421
VENEZUELA *	29.278.000	316.482.190.800	92.602.000.000	47.600.000.000	27.934.662.155	10.810
COSTA RICA *	4.726.575	41.006.959.585	10.408.431.507	16.219.700.000	4.758.491.539	8.676
GUATEMALA *	14.757.316	46.900.000.257	10.463.000.000	16.609.900.000	6.174.185.938	3.178
<b>PERÚ</b>	<b>29.399.817</b>	<b>176.662.074.713</b>	<b>46.268.497.929</b>	<b>38.011.000.000</b>	<b>48.913.130.103</b>	<b>6.009</b>

(\*) Por entrar en vigencia

PBI Cuba, cifras al 2008

Fuente: Banco Mundial, cifras al 2011, elaboración propia

## CAPÍTULO V. CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ

### 5.1. Por principales productos

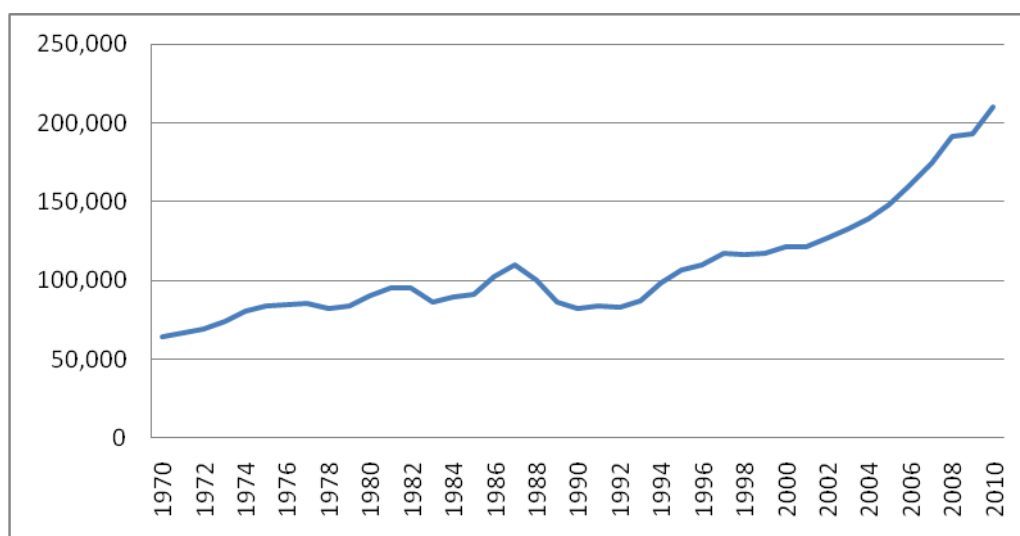
Seguidamente se presenta el análisis del crecimiento económico del Perú en el periodo 2000-2010, bajo el modelo de apertura comercial y con la vigencia de algunos acuerdos comerciales (TLC) firmados por el Perú con diversos países. Por los resultados, debe destacarse que bajo el modelo de apertura comercial, en la última década 2000 - 2010 el crecimiento del país ha sido el más dinámico y superior que en años anteriores, según los indicadores que se muestran seguidamente.

#### 5.1.1. PBI

##### Gráfico N° 35. Evolución del PBI del Perú

Periodo 1970 – 2010

(Millones de nuevos soles de 1994)



Fuente: BCRP



### 5.1.2. Exportaciones

A continuación se muestra los niveles de exportación de los principales productos de la economía peruana para el periodo 2007–2010:

**Cuadro N° 26. Exportaciones del Perú por productos**  
**Periodo 2007 – 2010**

*(Millones de US dólares)*

<b>Productos Tradicionales</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Oro	1,847.2	1,855.1
Cobre	1,619.9	1,797.7
Harina de pescado	708.2	857.8
Zinc	490.9	543.4
Plomo	196.4	256.9
Café	154.2	222.5
Plata refinada	189.3	183.7
<b>Productos no Tradicionales</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Espárragos frescos y preparados no conservados	308.1	351.3
Uvas frescas	22.7	35.9
Demás jibias, calamares y pota congeladas, secas	78.6	86.7
Las demás placas, láminas hojas y tiras de polímeros de propileno	78.3	85.2
Polos de algodón para hombre o mujer de tejido	188.8	156.5

<b>Productos Tradicionales</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Oro	2,199.8	1,948.1
Cobre	1,880.2	1,922.6
Derivados del petróleo	768.1	854.5
Harina de pescado	862.5	650.6
Zinc	527.0	538.2
Plomo	317.0	337.2
Café	217.1	252.7
Petróleo crudo	146.4	183.4
<b>Productos no Tradicionales</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Espárragos frescos y preparados no conservados	336.8	355.0
Lacas colorantes	29.3	124.7
Uvas frescas	89.0	120.2
Demás jibias, calamares y pota congeladas, secas	83.0	117.7
Polos de algodón de tejido teñido de un solo color incluido demás polos	87.8	85.1
Vieiras (moluscos) congelados, secos, salados o en salmuera	49.7	82.3
Mangos y mangostanes, frescos o secos	65.7	79.4
Alcachofas preparadas o conservadas, sin congelar	65.2	77.0
Camisas de punto de algodón con cuello para hombres	32.6	65.2
Las demás placas, láminas hojas y tiras de polímeros de propileno	63.6	64.4
Los demás polos de algodón, para hombre, mujer niño o niña	84.9	63.9

*Fuente: SUNAT*

Como se puede apreciar el motor del crecimiento económico está basado en las exportaciones, las cuales mayoritariamente corresponden al sector minero, destacando el oro y el cobre, la harina de pescado, también los espárragos del sector no tradicional. Las exportaciones vienen con una tendencia creciente y el sector minero es el que más aporta en la balanza comercial.

En el periodo 2007-2010 mencionamos que el sector minero tiene un impacto significativo en nuestras exportaciones, además el sector no tradicional, gracias a los diversos acuerdos comerciales, empieza a tomar una senda de crecimiento la cual no puede ser desaprovechada y por ende las inversiones en nuevas tecnologías, y el posicionamiento en nuevos mercados debe ir de la mano para potenciar aun más el sector exportador y ganar competitividad.

### 5.1.3. Importaciones

A continuación se muestra los principales productos importados en el periodo 2001-2010. En primer lugar se detallan los bienes de consumo, distribuidos en NO Duraderos y Duraderos:

**Cuadro N° 27. Importaciones del Perú por productos**  
**Periodo 2001 – 2010**

*(Millones de US dólares)*

		<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>No Duradero</b>		992.5	1,029.4	1,044.3	1,166.1	1,367.6
	Productos alimenticios	340.6	303.4	279.5	374.1	466.8
	Bebidas	24.0	29.0	33.8	39.8	44.7
	Tabaco	5.3	5.2	3.2	3.7	10.0
	Productos Farmacéuticos y de Tocador	266.6	301.5	309.8	326.5	366.8
	Vestuarios y otras Confecciones Textiles	74.3	92.3	111.6	97.6	120.5
	Otros Bienes de Consumo no duradero	281.7	298.0	306.3	324.3	358.8
<b>Duradero</b>		643.9	700.3	770.0	813.6	966.9
	Utensilios domésticos	42.2	45.0	46.9	51.2	55.9
	Objetos de Adorno, Instrumentos					
	Musicales y Otros	108.7	114.5	126.2	147.9	172.6
	Muebles y otro equipo para el hogar	50.3	54.6	50.3	58.8	70.0
	Máquinas y aparatos de uso domestico	208.9	240.3	307.1	323.8	375.2
	Vehículos de transporte particular	232.7	245.1	238.7	230.6	292.1

		2006	2007	2008	2009	2010
<b>No Duradero</b>		1,489.9	1,784.9	2,387.8	2,178.8	2,909.8
	Productos alimenticios	467.3	584.8	805.2	673.0	1,026.2
	Bebidas	52.3	52.0	60.8	51.7	67.7
	Tabaco	20.2	21.4	26.5	27.7	27.6
	Productos Farmacéuticos y de Tocador	419.9	468.8	604.3	594.6	698.8
	Vestuarios y otras Confecciones Textiles	145.5	194.6	270.0	273.4	374.6
	Otros Bienes de Consumo no duradero	384.8	463.3	621.2	558.3	714.9
<b>Duradero</b>		1,179.9	1,487.9	2,282.7	1,859.5	2,802.8
	Utensilios domésticos	63.8	77.0	103.9	94.0	132.0
	Objetos de Adorno, Instrumentos					
	Musicales y Otros	195.9	234.9	364.6	296.7	408.9
	Muebles y otro equipo para el hogar	82.3	105.8	157.3	144.6	204.3
	Máquinas y aparatos de uso domestico	425.4	484.4	603.7	480.0	765.9
	Vehículos de transporte particular	410.9	583.0	1,049.6	840.2	1,286.3

Fuente: SUNAT

Se aprecia que la mayor proporción de bienes importados en el rubro “no duradero” son las de productos alimenticios (35%), seguidos de los productos farmacéuticos (24%) y para el rubro “duradero” destaca las máquinas y aparatos de uso doméstico (27.3%) y los vehículos de uso particular (45.9%). Con respecto al crecimiento, los que más destacan son bienes de consumo no duradero (436% del 2001 al 2010), siendo el rubro vehículos el que mayor dinámica ha tenido hasta el 2010 (452.9% del 2001 al 2010).

Seguidamente se presenta la evolución de los productos importados del rubro materias primas y productos intermedios en el periodo 2001-2010:

**Cuadro N° 28. Importaciones del Perú materias primas e intermedios**  
**Periodo 2001 – 2010**

*(Millones de US dólares)*

		2001	2002	2003	2004	2005
<b>Combustibles, Lubricantes y Conexos</b>		977.4	1,041.1	1,471.9	1,873.1	2,461.1
	Combustibles	931.9	999.5	1,423.3	1,818.4	2,387.3
	Lubricantes	45.5	41.6	48.6	54.6	73.8
	Electricidad	-	-	-	-	-
<b>Para la Agricultura</b>		261.2	280.3	313.8	404.1	443.7
	Alimentos para animales	106.7	128.6	140.9	170.9	184.1
	Otras materias primas para la agricultura	154.5	151.8	172.9	233.1	259.6
<b>Para la Industria</b>		2,347.9	2,466.9	2,740.8	3,345.5	4,008.0
	Productos Alimenticios	438.0	480.2	557.6	646.5	690.2
	Productos agropecuario s no alimenticios	436.2	498.2	535.2	632.2	759.9
	Productos Mineros	615.7	582.7	652.0	813.2	1,043.1
	Productos Químico Farmacéutico s	858.0	905.9	995.9	1,253.7	1,514.7

		2006	2007	2008	2009	2010
<b>Combustibles, Lubricantes y Conexos</b>		2,942.8	3,806.7	5,444.8	3,063.3	4,220.2
	Combustibles	2,839.0	3,676.5	5,265.1	2,908.9	4,000.9
	Lubricantes	103.8	130.2	179.6	154.4	219.3
	Electricidad	-	-	-		
<b>Para la Agricultura</b>		494.3	696.8	1,005.8	854.3	972.4
	Alimentos para animales	206.7	261.4	370.9	393.5	447.8
	Otras materias primas para la agricultura	287.6	435.4	634.9	460.8	524.6
<b>Para la Industria</b>		4,794.7	6,392.9	8,788.0	6,555.5	9,287.9
	Productos Alimenticios	800.0	1,173.4	1,669.7	1,201.9	1,487.1
	Productos agropecuario s no alimenticios	827.8	1,082.2	1,447.4	1,112.0	1,588.2
	Productos Mineros	1,393.0	1,863.3	2,591.0	1,823.5	2,782.5
	Productos Químico Farmacéutico s	1,773.9	2,274.0	3,079.9	2,418.1	3,430.1

Fuente: SUNAT

Se aprecia que la mayor proporción de bienes importados en el rubro de combustibles y lubricantes es la de combustibles (94.8%) y en materias primas para la industria, destacan los productos químicos farmacéuticos (36.9%) y los productos mineros (30%). Con respecto al crecimiento, los que más destacan son las materias primas para la industria (295.58% del 2001 al 2010), siendo el rubro productos mineros el que mayor dinámica e impacto ha tenido hasta 2010 (351.92% del 2001 al 2010).

Seguidamente se presenta la evolución por productos importados en el rubro de bienes de capital y materiales de construcción en el periodo 2001-2010:

**Cuadro N° 29. Importaciones del Perú materiales y maquinaria  
Periodo 2001 – 2010**

*(Millones de US dólares)*

		2001	2002	2003	2004	2005
Materiales de Construcción		193.4	305.4	223.4	216.8	346.5
Para la Agricultura		22.3	22.0	18.2	31.5	40.9
	Máquinas y herramientas	9.6	16.7	13.4	17.7	25.3
	Otro equipo para la agricultura	0.8	1.5	0.6	2.3	2.6
	Material de transporte y tracción	11.9	3.9	4.2	11.5	13.0
Para la Industria		1,396.7	1,257.3	1,464.5	1,703.2	2,185.3
	Máquinas y aparatos de ofic. serv. y científicos	294.4	281.5	312.9	391.7	433.8
	Herramientas	32.6	39.0	41.2	54.6	69.2
	Partes y accesorios de maquinaria industrial	110.7	108.9	147.1	152.1	200.1
	Maquinaria industrial	605.1	546.3	624.2	697.9	945.5
	Otro equipo fijo	353.8	281.6	339.1	406.9	536.7
Equipos de Transporte		391.8	341.0	358.3	513.8	666.0
	Partes y accesorios de equipo de transporte	223.1	220.6	241.3	272.4	345.2
	Equipo rodante de transporte	158.9	110.6	106.7	228.4	307.7
	Equipo fijo de transporte	9.7	9.7	10.3	12.9	13.1

		2006	2007	2008	2009	2010
Materiales de Construcción		527.8	658.9	1,469.8	939.9	1,238.0
Para la Agricultura		33.5	55.1	99.6	76.2	85.3
	Máquinas y herramientas	21.1	30.8	51.2	48.0	48.6
	Otro equipo para la agricultura	1.2	4.5	7.7	2.8	3.6
	Material de transporte y tracción	11.2	19.8	40.7	25.5	33.1
Para la Industria		2,903.0	4,179.9	6,121.8	4,745.0	5,906.9
	Máquinas y aparatos de ofic. serv. y científicos	527.4	720.3	956.4	885.9	1,108.1
	Herramientas	83.6	116.6	159.4	121.8	165.6
	Partes y accesorios de maquinaria industrial	257.1	356.8	613.2	423.0	467.2
	Maquinaria industrial	1,303.2	1,865.2	2,894.2	2,327.2	2,955.0
	Otro equipo fijo	731.7	1,120.9	1,498.5	987.0	1,211.0
Equipos de Transporte		924.3	1,346.9	2,245.8	1,525.2	2,539.3
	Partes y accesorios de equipo de transporte	407.7	537.2	723.8	624.6	839.8
	Equipo rodante de transporte	498.5	787.5	1,485.7	855.3	1,648.2
	Equipo fijo de transporte	18.1	22.3	36.3	45.3	51.4

Fuente: SUNAT

Se aprecia que la mayor proporción de bienes importados en el rubro de bienes de capital y materiales de construcción es de bienes para la industria (60.5%), destacando la maquinaria industrial (50%); en el rubro equipos de transporte destaca los equipos rodantes (64.9%). Este último destaca en crecimiento (937.25% del 2001 al 2010).



## 5.2. Por sectores

### 5.2.1. PBI

A continuación se muestra la evolución del PBI por sectores productivos durante el periodo 1970-2010:

**Cuadro N° 30. Evolución del PBI del Perú por sectores**

**Periodo 1970 – 2010**

*(Millones de nuevos soles de 1994)*

	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>
Agropecuario	5,434	5,543	5,409	5,431	5,632
Pesca	704	486	258	187	261
Minería	2,002	1,880	1,998	2,073	2,189
Manufactura	11,039	12,080	12,244	13,237	14,337
Electricidad y agua	491	545	593	661	723
Construcción	2,053	2,242	2,483	2,720	3,270
Comercio	9,693	10,682	11,160	11,861	13,142
Otros servicios	25,537	25,853	27,388	29,163	31,100
Impuestos a los productos y derechos de importación	7,323	7,867	7,945	8,646	9,826
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>64,275</b>	<b>67,177</b>	<b>69,479</b>	<b>73,980</b>	<b>80,481</b>

	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>
Agropecuario	5,630	5,715	5,709	5,623	5,842
Pesca	232	273	239	301	338
Minería	2,019	2,139	2,586	3,396	3,998
Manufactura	14,887	15,342	14,813	14,144	14,487
Electricidad y agua	779	885	998	1,040	1,115
Construcción	3,340	3,342	2,966	2,661	2,799
Comercio	14,405	13,864	13,304	12,969	13,633
Otros servicios	32,779	33,532	35,195	33,413	32,595
Impuestos a los productos y derechos de importación	9,953	9,912	9,719	8,749	9,112
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>84,024</b>	<b>85,004</b>	<b>85,529</b>	<b>82,296</b>	<b>83,920</b>

Fuente: BCRP

## Evolución del PBI del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de nuevos soles de 1994)

	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>
Agropecuario	5,492	6,004	6,124	5,623	6,131
Pesca	282	279	312	194	325
Minería	4,063	4,042	4,125	3,980	4,228
Manufactura	15,953	16,120	15,246	12,444	13,189
Electricidad y agua	1,270	1,363	1,474	1,238	1,242
Construcción	3,211	3,792	3,852	3,043	3,026
Comercio	14,315	15,220	15,136	12,406	12,666
Otros servicios	35,423	37,363	38,048	38,956	39,969
Impuestos a los productos y derechos de importación	10,345	11,108	10,661	8,226	8,605
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>90,354</b>	<b>95,291</b>	<b>94,979</b>	<b>86,111</b>	<b>89,382</b>

	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>
Agropecuario	6,309	6,565	6,909	7,317	7,025
Pesca	366	475	420	542	565
Minería	4,450	4,328	4,068	3,463	3,568
Manufactura	13,991	16,813	19,385	16,820	13,174
Electricidad y agua	1,295	1,412	1,521	1,530	1,509
Construcción	2,773	3,518	4,048	3,889	3,252
Comercio	12,769	14,711	16,157	14,473	12,095
Otros servicios	40,743	44,429	46,233	41,811	37,581
Impuestos a los productos y derechos de importación	8,553	10,050	11,480	9,995	7,661
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>91,250</b>	<b>102,301</b>	<b>110,222</b>	<b>99,839</b>	<b>86,431</b>

	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
Agropecuario	6,412	6,672	6,066	6,614	7,487
Pesca	582	446	567	589	713
Minería	3,594	3,699	3,732	4,114	4,606
Manufactura	12,817	13,503	13,059	13,501	15,748
Electricidad y agua	1,473	1,563	1,477	1,687	1,871
Construcción	3,352	3,351	3,427	4,039	5,497
Comercio	11,804	12,146	12,040	12,395	14,364
Otros servicios	34,500	34,620	35,038	36,111	38,687
Impuestos a los productos y derechos de importación	7,497	7,760	7,994	8,325	9,604
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>82,032</b>	<b>83,760</b>	<b>83,401</b>	<b>87,375</b>	<b>98,577</b>

Fuente: BCRP

## Evolución del PBI del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de nuevos soles de 1994)

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Agropecuario	8,202	8,630	9,099	9,145	10,069
Pesca	614	584	574	497	637
Minería	4,799	5,045	5,501	5,705	6,451
Manufactura	16,616	16,862	17,758	17,139	17,010
Electricidad y agua	1,874	1,985	2,237	2,376	2,447
Construcción	6,452	6,305	7,245	7,289	6,521
Comercio	15,952	16,095	17,352	16,817	16,645
Otros servicios	41,692	43,333	45,682	45,680	46,466
Impuestos a los productos y derechos de importación	10,864	10,920	11,847	11,875	11,341
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>107,064</b>	<b>109,760</b>	<b>117,294</b>	<b>116,522</b>	<b>117,587</b>

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Agropecuario	10,729	10,796	11,450	11,795	11,629
Pesca	704	626	664	596	779
Minería	6,608	7,263	8,133	8,579	9,031
Manufactura	18,001	18,118	19,147	19,830	21,300
Electricidad y agua	2,525	2,566	2,706	2,805	2,931
Construcción	6,099	5,700	6,136	6,413	6,712
Comercio	17,291	17,444	18,013	18,453	19,604
Otros servicios	47,414	47,180	49,069	51,358	53,621
Impuestos a los productos y derechos de importación	11,686	11,625	12,084	12,717	13,534
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>121,057</b>	<b>121,317</b>	<b>127,402</b>	<b>132,545</b>	<b>139,141</b>

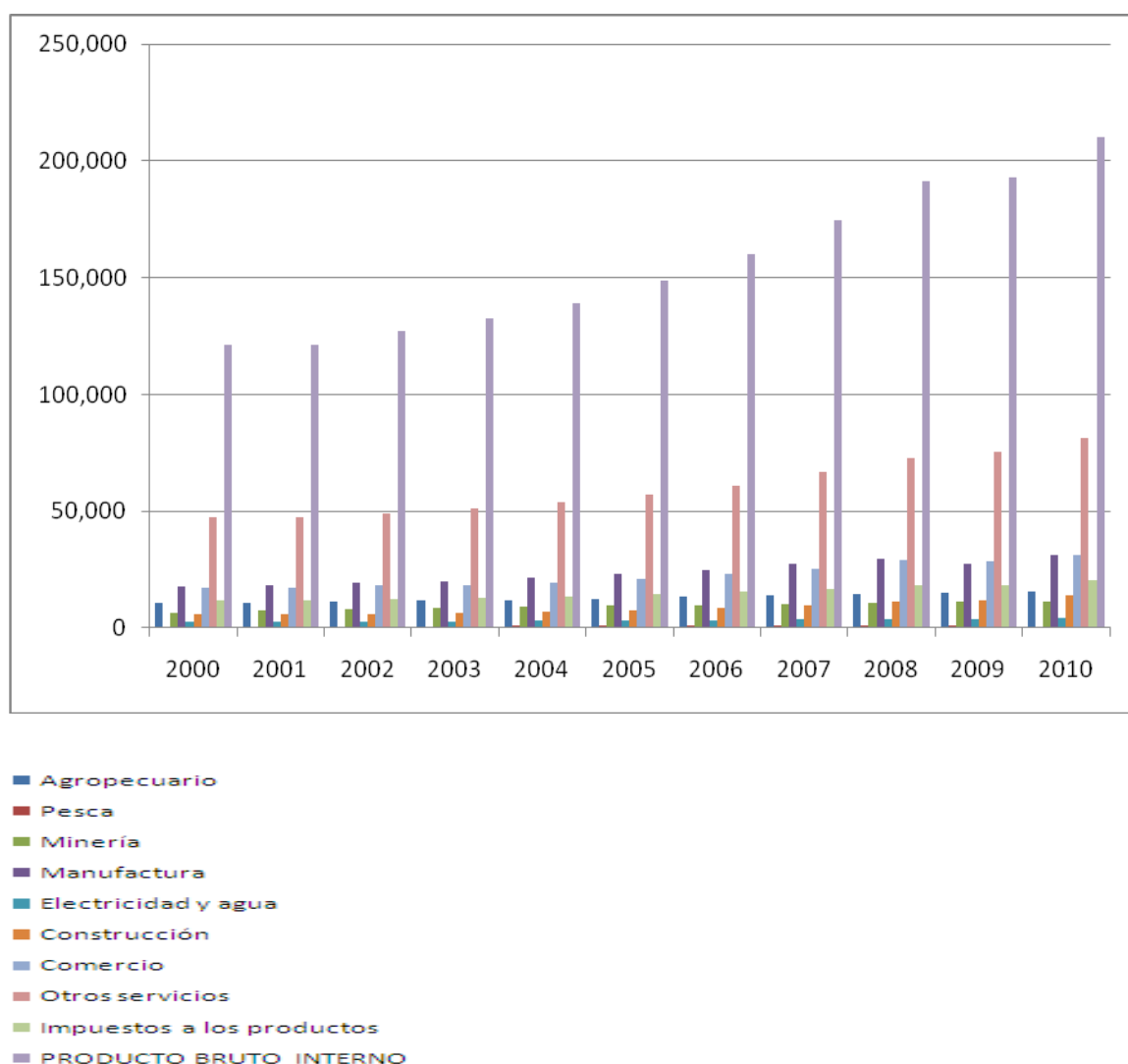
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Agropecuario	12,259	13,286	13,718	14,712	15,050	15,695
Pesca	804	823	879	934	861	719
Minería	9,790	9,926	10,196	10,974	11,040	11,023
Manufactura	22,887	24,607	27,328	29,804	27,672	31,440
Electricidad y agua	3,094	3,307	3,585	3,866	3,912	4,213
Construcción	7,276	8,350	9,737	11,340	12,037	14,135
Comercio	20,821	23,248	25,495	28,808	28,693	31,473
Otros servicios	57,029	61,001	66,873	72,635	75,668	81,255
Impuestos y derechos de importación	14,679	15,599	16,596	18,432	18,222	20,189
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>148,640</b>	<b>160,145</b>	<b>174,407</b>	<b>191,505</b>	<b>193,155</b>	<b>210,143</b>

Fuente: BCRP

La evolución del PBI por sectores productivos en los últimos 40 años, muestra que el rubro otros servicios, seguido de comercio, manufactura, minería son los sectores que más destacan. Asimismo, observamos que en la última década el nivel de crecimiento económico ha evolucionado más rápidamente, bajo el modelo de apertura comercial, el cual está impulsado por las exportaciones.

**Gráfico N° 36. Evolución del PBI del Perú por sectores**  
**Periodo 2000 – 2010**

*(Millones de nuevos soles de 1994)*



### 5.2.2. Exportaciones:

#### Cuadro N° 31. Exportaciones del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de US\$ dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>973</b>	<b>838</b>	<b>873</b>	<b>986</b>	<b>1 324</b>
Pesqueros	342	320	258	138	243
Agrícolas	160	152	188	217	336
Mineros	465	361	421	616	718
Petróleo y derivados	7	6	6	15	28
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>61</b>	<b>51</b>	<b>72</b>	<b>126</b>	<b>179</b>
Agropecuarios	8	8	10	25	21
Pesqueros	5	7	8	19	22
Textiles	1	1	6	16	27
Maderas, papeles y manufacturas	-	-	-	-	-
Químicos	6	4	8	13	15
Minerales no metálicos	-	-	-	-	-
Sidero-metalúrgicos y joyería	3	2	8	23	40
Metal-mecánicos	1	1	1	4	11
Otros	36	28	31	25	42

	1975	1976	1977	1978	1979
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>1 234</b>	<b>1 204</b>	<b>1 502</b>	<b>1 619</b>	<b>2 867</b>
Pesqueros	194	178	180	193	279
Agrícolas	378	269	331	258	333
Mineros	618	704	939	988	1 610
Petróleo y derivados	44	53	52	180	646
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>96</b>	<b>137</b>	<b>224</b>	<b>353</b>	<b>810</b>
Agropecuarios	12	17	25	40	75
Pesqueros	17	27	40	52	104
Textiles	12	31	59	103	247
Maderas, papeles y manufacturas	-	-	-	-	-
Químicos	10	16	23	51	76
Minerales no metálicos	-	-	-	-	53
Sidero-metalúrgicos y joyería	24	14	17	36	82
Metal-mecánicos	15	18	39	35	67
Otros	6	14	20	37	106

Fuente: BCRP

## Exportaciones del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de US\$ dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>3 051</b>	<b>2 562</b>	<b>2 532</b>	<b>2 459</b>	<b>2 431</b>
Pesqueros	195	141	228	80	164
Agrícolas	228	173	226	207	207
Mineros	1 854	1 543	1 359	1 628	1 433
Petróleo y derivados	774	705	720	544	627
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>845</b>	<b>701</b>	<b>762</b>	<b>555</b>	<b>726</b>
Agropecuarios	72	61	70	56	74
Pesqueros	117	107	98	80	167
Textiles	224	234	281	186	258
Maderas, papeles y manufacturas	-	-	-	-	-
Químicos	90	81	65	45	44
Minerales no metálicos	58	46	34	17	17
Sidero-metalúrgicos y joyería	82	48	71	55	59
Metal-mecánicos	58	59	50	43	47
Otros	144	65	93	73	60

	1985	1986	1987	1988	1989
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>2 259</b>	<b>1 884</b>	<b>1 951</b>	<b>1 943</b>	<b>2 490</b>
Pesqueros	126	215	223	353	436
Agrícolas	230	339	182	172	240
Mineros	1 266	1 099	1 273	1 252	1 598
Petróleo y derivados	636	232	273	166	216
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>728</b>	<b>653</b>	<b>726</b>	<b>753</b>	<b>989</b>
Agropecuarios	94	72	85	98	117
Pesqueros	123	111	102	92	113
Textiles	244	232	255	257	345
Maderas, papeles y manufacturas	14	8	6	4	12
Químicos	57	61	71	72	93
Minerales no metálicos	14	12	10	10	16
Sidero-metalúrgicos y joyería	127	116	152	167	229
Metal-mecánicos	44	33	33	43	48
Otros	11	9	12	10	16

Fuente: BCRP

## Exportaciones del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de US\$ dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>2 259</b>	<b>2 359</b>	<b>2 562</b>	<b>2 318</b>	<b>3 156</b>
Pesqueros	345	453	435	581	780
Agrícolas	174	202	112	83	247
Mineros	1 481	1 535	1 820	1 473	1 971
Petróleo y derivados	258	169	196	182	159
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>989</b>	<b>994</b>	<b>966</b>	<b>1 016</b>	<b>1 215</b>
Agropecuarios	119	150	167	187	226
Pesqueros	107	97	93	137	201
Textiles	364	392	343	324	396
Maderas, papeles y manufacturas	13	12	14	17	26
Químicos	90	87	74	74	102
Minerales no metálicos	16	18	23	25	29
Sidero-metalúrgicos y joyería	220	174	184	191	179
Metal-mecánicos	43	40	44	42	40
Otros	18	24	25	19	15

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>3 984</b>	<b>4 214</b>	<b>4 705</b>	<b>3 712</b>	<b>4 142</b>
Pesqueros	787	909	1 126	410	601
Agrícolas	346	297	472	323	282
Mineros	2 616	2 654	2 731	2 747	3 008
Petróleo y derivados	236	353	377	233	251
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>1 445</b>	<b>1 590</b>	<b>2 046</b>	<b>1 967</b>	<b>1 876</b>
Agropecuarios	275	323	340	302	406
Pesqueros	224	212	278	225	190
Textiles	441	455	573	534	575
Maderas, papeles y manufacturas	31	33	56	69	101
Químicos	133	167	207	197	195
Minerales no metálicos	30	37	51	52	51
Sidero-metalúrgicos y joyería	257	268	363	355	255
Metal-mecánicos	40	49	57	105	76
Otros	14	46	121	129	27

Fuente: BCRP

## Exportaciones del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de US\$ dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>4 804</b>	<b>4 730</b>	<b>5 369</b>	<b>6 356</b>	<b>9 199</b>
Pesqueros	955	926	892	821	1 104
Agrícolas	249	207	216	224	325
Mineros	3 220	3 205	3 809	4 690	7 124
Petróleo y derivados	381	391	451	621	646
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>2 044</b>	<b>2 183</b>	<b>2 256</b>	<b>2 620</b>	<b>3 479</b>
Agropecuarios	394	437	550	624	801
Pesqueros	177	197	164	205	277
Textiles	701	664	677	823	1 092
Maderas, papeles y manufacturas	123	142	177	172	214
Químicos	212	247	256	316	415
Minerales no metálicos	47	58	68	74	94
Sidero-metalúrgicos y joyería	265	242	222	262	391
Metal-mecánicos	97	160	110	99	136
Otros	29	36	33	45	58

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>12 950</b>	<b>18 461</b>	<b>21 666</b>	<b>23 266</b>	<b>20 622</b>	<b>27 669</b>
Pesqueros	1 303	1 335	1 460	1 797	1 683	1 884
Agrícolas	331	574	460	686	636	975
Mineros	9 790	14 735	17 439	18 101	16 382	21 723
Petróleo y derivados	1 526	1 818	2 306	2 681	1 921	3 088
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>4 277</b>	<b>5 279</b>	<b>6 313</b>	<b>7 562</b>	<b>6 186</b>	<b>7 641</b>
Agropecuarios	1 008	1 220	1 512	1 913	1 825	2 190
Pesqueros	323	433	500	622	518	642
Textiles	1 275	1 473	1 736	2 026	1 495	1 558
Maderas, papeles y manufacturas	261	333	362	428	335	355
Químicos	538	602	805	1 041	837	1 223
Minerales no metálicos	118	135	165	176	148	251
Sidero-metalúrgicos y joyería	493	829	906	909	569	918
Metal-mecánicos	191	164	220	328	366	394
Otros	70	89	107	121	93	110

Fuente: BCRP



De los cuadros precedentes se observa que el Perú es un país minero exportador por excelencia, destaca también la exportación del petróleo y derivados, que tuvieron un incremento considerable en la década del 80. En el sector no tradicional destacan el sector textil, cuyo impulso se inició en la década de los 80, el sector pesquero y el sector agropecuario, que muestran mayor importancia y un nivel de crecimiento más dinámico. Para los años 1998 – 1999 las exportaciones en general disminuyeron producto de la crisis internacional la cual repercutió en nuestra economía.

En la última década podemos apreciar que la dinámica comercial es mayor dentro de la apertura comercial puesta en marcha en la década del 90, se han firmado acuerdos comerciales que vienen favoreciendo a las exportaciones.

### 5.2.3. Importaciones

#### Cuadro N° 32. Importaciones del Perú por sectores

Periodo 1970 – 2010

(Millones de US\$ dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>74</b>	<b>81</b>	<b>91</b>	<b>129</b>	<b>155</b>	<b>216</b>	<b>147</b>
No duraderos	60	64	75	85	103	143	83
Duraderos	14	17	16	43	52	73	64
<b>2. INSUMOS</b>	<b>257</b>	<b>353</b>	<b>372</b>	<b>387</b>	<b>920</b>	<b>1 173</b>	<b>932</b>
Combustibles y conexos	10	21	37	47	187	263	297
Materias para la agricultura	10	11	13	16	41	99	52
Materias primas para industria	237	322	322	324	691	811	583
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>187</b>	<b>189</b>	<b>197</b>	<b>318</b>	<b>611</b>	<b>796</b>	<b>668</b>
Materiales de construcción	11	15	16	18	72	104	52
Para la agricultura	7	12	10	15	14	20	17
Para la industria	113	137	149	233	434	509	467
Equipos de transporte	56	25	23	52	90	163	132
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>182</b>	<b>107</b>	<b>152</b>	<b>200</b>	<b>223</b>	<b>242</b>	<b>269</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>700</b>	<b>730</b>	<b>812</b>	<b>1 033</b>	<b>1 908</b>	<b>2 427</b>	<b>2 016</b>

Fuente: BCRP

### Importaciones del Perú por sectores

Periodo 1970 – 2010

(Millones de US\$ dólares)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>136</b>	<b>87</b>	<b>135</b>	<b>387</b>	<b>578</b>	<b>465</b>	<b>349</b>
No duraderos	65	53	105	294	306	253	255
Duraderos	71	34	30	93	272	211	94
<b>2. INSUMOS</b>	<b>925</b>	<b>753</b>	<b>921</b>	<b>1 172</b>	<b>1 401</b>	<b>1 320</b>	<b>1 026</b>
Combustibles y conexos	320	76	56	25	21	26	76
Materias para la agricultura	55	52	58	117	98	110	94
Materias para la industria	550	625	807	1 030	1 283	1 185	856
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>526</b>	<b>450</b>	<b>625</b>	<b>1 087</b>	<b>1 454</b>	<b>1 411</b>	<b>900</b>
Materiales de construcción	44	37	31	71	151	161	81
Para la agricultura	11	15	26	54	45	35	11
Para la industria	351	310	408	647	789	875	584
Equipos de transporte	120	88	160	316	469	340	224
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>561</b>	<b>378</b>	<b>273</b>	<b>444</b>	<b>369</b>	<b>525</b>	<b>447</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>2 148</b>	<b>1 668</b>	<b>1 954</b>	<b>3 090</b>	<b>3 802</b>	<b>3 721</b>	<b>2 722</b>

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>255</b>	<b>130</b>	<b>379</b>	<b>408</b>	<b>273</b>	<b>254</b>	<b>338</b>
No duraderos	179	79	324	362	244	229	300
Duraderos	77	51	55	46	29	26	38
<b>2. INSUMOS</b>	<b>949</b>	<b>826</b>	<b>1 241</b>	<b>1 466</b>	<b>1 593</b>	<b>1 095</b>	<b>1 333</b>
Combustibles y conexos	27	38	63	175	252	219	305
Materias para la agricultura	58	32	74	104	97	73	84
Materias para la industria	864	755	1 104	1 186	1 243	802	945
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>771</b>	<b>557</b>	<b>761</b>	<b>976</b>	<b>727</b>	<b>664</b>	<b>886</b>
Materiales de construcción	78	32	33	38	24	43	36
Para la agricultura	21	15	55	67	39	40	40
Para la industria	464	376	461	603	496	405	568
Equipos de transporte	208	134	212	268	168	175	242
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>191</b>	<b>310</b>	<b>268</b>	<b>365</b>	<b>272</b>	<b>274</b>	<b>364</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>2 166</b>	<b>1 823</b>	<b>2 649</b>	<b>3 215</b>	<b>2 865</b>	<b>2 287</b>	<b>2 922</b>

Fuente: BCRP

## Importaciones del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de US\$ dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>755</b>	<b>904</b>	<b>941</b>	<b>1 354</b>	<b>1 785</b>	<b>1 847</b>	<b>1 900</b>
No duraderos	454	492	561	712	924	1 071	1 096
Duraderos	300	412	381	642	861	776	803
<b>2. INSUMOS</b>	<b>1 514</b>	<b>1 781</b>	<b>1 890</b>	<b>2 232</b>	<b>3 221</b>	<b>3 230</b>	<b>3 422</b>
Combustibles y conexos	368	396	371	316	589	734	803
Materias para la agricultura	79	107	115	135	162	188	204
Materias para la industria	1 067	1 278	1 404	1 781	2 470	2 308	2 416
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>935</b>	<b>1 063</b>	<b>1 142</b>	<b>1 683</b>	<b>2 385</b>	<b>2 407</b>	<b>2 791</b>
Materiales de construcción	46	59	68	114	206	189	244
Para la agricultura	11	13	37	31	36	21	28
Para la industria	561	570	703	992	1 485	1 719	2 017
Equipos de transporte	317	420	334	546	659	478	503
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>392</b>	<b>254</b>	<b>187</b>	<b>230</b>	<b>342</b>	<b>381</b>	<b>422</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>3 595</b>	<b>4 001</b>	<b>4 160</b>	<b>5 499</b>	<b>7 733</b>	<b>7 864</b>	<b>8 536</b>

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>1 922</b>	<b>1 468</b>	<b>1 494</b>	<b>1 635</b>	<b>1 754</b>	<b>1 841</b>	<b>1 995</b>
No duraderos	1 166	944	888	987	1 032	1 035	1 153
Duraderos	756	524	606	648	722	807	842
<b>2. INSUMOS</b>	<b>3 360</b>	<b>2 980</b>	<b>3 611</b>	<b>3 551</b>	<b>3 740</b>	<b>4 340</b>	<b>5 364</b>
Combustibles y conexos	582	641	1 083	908	975	1 376	1 754
Materias para la agricultura	204	185	212	229	249	278	349
Materias para la industria	2 573	2 154	2 315	2 414	2 516	2 686	3 261
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>2 562</b>	<b>2 117</b>	<b>2 114</b>	<b>1 921</b>	<b>1 842</b>	<b>1 974</b>	<b>2 361</b>
Materiales de construcción	216	196	213	168	272	199	192
Para la agricultura	41	59	30	21	20	17	29
Para la industria	1 743	1 386	1 430	1 361	1 227	1 422	1 661
Equipos de transporte	563	477	441	371	323	336	480
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>375</b>	<b>146</b>	<b>139</b>	<b>97</b>	<b>56</b>	<b>49</b>	<b>85</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>8 219</b>	<b>6 710</b>	<b>7 358</b>	<b>7 204</b>	<b>7 393</b>	<b>8 205</b>	<b>9 805</b>

Fuente: BCRP

## Importaciones del Perú por sectores

**Periodo 1970 – 2010**

(Millones de US\$ dólares)

	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>2 308</b>	<b>2 616</b>	<b>3 189</b>	<b>4 520</b>	<b>3 962</b>	<b>5 489</b>
No duraderos	1 338	1 463	1 751	2 328	2 137	2 809
Duraderos	970	1 154	1 438	2 192	1 825	2 680
<b>2. INSUMOS</b>	<b>6 600</b>	<b>7 981</b>	<b>10 429</b>	<b>14 556</b>	<b>10 076</b>	<b>14 023</b>
Combustibles y conexos	2 325	2 808	3 631	5 225	2 929	4 063
Materias para la agricultura	384	436	588	874	773	868
Materias para la industria	3 890	4 738	6 209	8 458	6 374	9 093
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>3 064</b>	<b>4 123</b>	<b>5 854</b>	<b>9 233</b>	<b>6 850</b>	<b>9 074</b>
Materiales de construcción	305	470	590	1 305	854	1 087
Para la agricultura	37	31	50	90	72	80
Para la industria	2 114	2 784	3 958	5 765	4 498	5 539
Equipos de transporte	607	838	1 256	2 073	1 426	2 369
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>110</b>	<b>123</b>	<b>119</b>	<b>140</b>	<b>122</b>	<b>229</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>12 082</b>	<b>14 844</b>	<b>19 591</b>	<b>28 449</b>	<b>21 011</b>	<b>28 815</b>

*Fuente: BCRP*

Para el periodo 1970-2010 los principales rubros importados fueron el de materias primas para la industria y bienes de capital, de vital importancia en todo el periodo.

Para el final de la última década del periodo en estudio los niveles de importación en el sector industria (insumos) y bienes de capital para la industria aumentaron considerablemente.

### 5.3. Por regiones

#### 5.3.1. PBI

A continuación se muestran cifras de la estructura porcentual del PBI por departamentos al año 2009:

**Cuadro N° 33. PBI del Perú por departamentos  
Al 2009**

Departamento	Participación (%)
Lima	47.3
Arequipa	5.2
La Libertad	4.4
Piura	3.7
Ancash	3.4
Ica	2.9
Junín	2.8
Cajamarca	2.5
Lambayeque	2.5
Cusco	2.4
Puno	1.9
Loreto	1.7
Moquegua	1.2
Tacna	1.2
San Martín	1.2
Ayacucho	1.0
Ucayali	1.0
Pasco	1.0
Huánuco	0.9
Huancavelica	0.7
Amazonas	0.6
Tumbes	0.4
Apurímac	0.4
Madre De Dios	0.3

*Fuente: INEI*

Según el cuadro anterior Lima es el departamento que más contribuye al PBI del Perú con el 47.3%, seguido de Arequipa con el 5.2% y tercero la

Libertad con el 4.4%; con lo cual se puede inferir la idea de “centralismo” en la capital. El Estado debe buscar descentralizar la producción y por ende los ingresos; para ello deberá aplicar políticas económicas y sociales que pueda revertir esta problemática.

A continuación se muestra el nivel promedio de crecimiento del PBI por departamentos para el periodo 2001-2009:

**Cuadro N° 34. Crecimiento del PBI del Perú por departamentos  
Periodo 2001 - 2009**

<b>Departamento</b>	<b>Crecimiento Promedio Anual (%)</b>
Ica	9.3
Ayacucho	7.6
Cusco	7.6
La Libertad	7.1
Arequipa	6.8
San Martín	6.5
Lima	6.2
Madre De Dios	6.1
Piura	6.0
Amazonas	6.0
Apurímac	5.5
Tumbes	5.4
Ancash	5.3
Ucayali	5.3
Lambayeque	4.9
Moquegua	4.9
Puno	4.7
Junín	4.3
Cajamarca	4.2
Tacna	4.2
Loreto	4.0
Pasco	3.6
Huánuco	3.5
Huancavelica	2.4

*Fuente INEI*

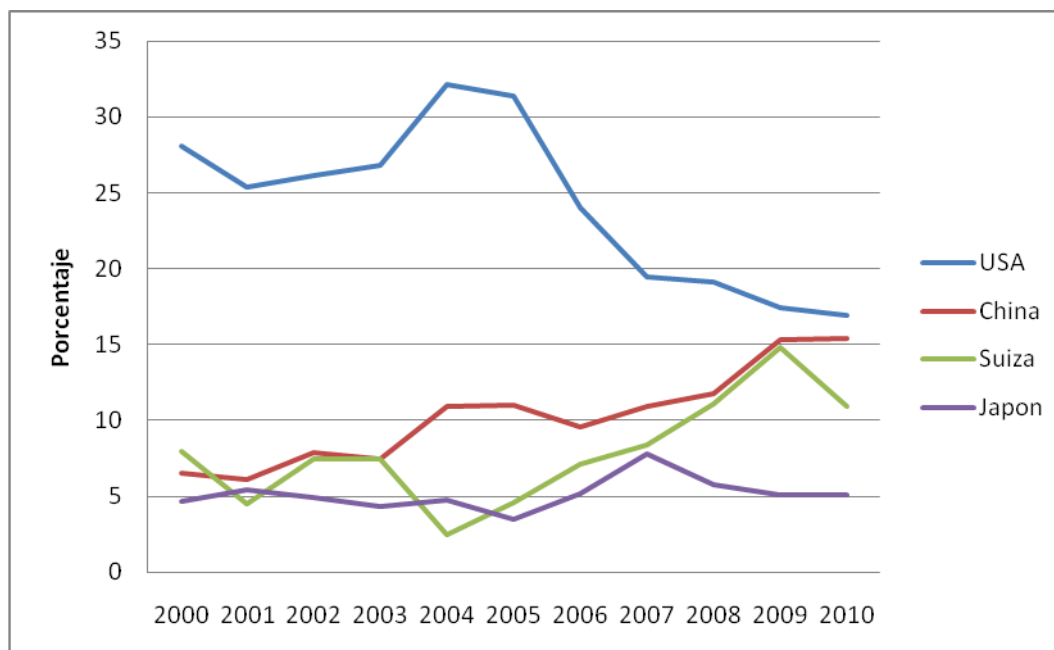
Para el periodo en análisis el crecimiento económico lo lideró el departamento de Ica, producto del desarrollo de actividades de construcción, minería y manufactureras; le siguen Ayacucho, Cusco y La Libertad con el desarrollo de actividades agrícolas; Cusco con la mayor producción tanto en minería como en agricultura.

Con respecto a la extracción minera al 2009, los departamentos que más contribuyeron a este sector fueron Ancash, Cajamarca y Pasco.

## 5.4. Destinos de las exportaciones peruanas y términos de intercambio

### 5.4.1. Principales destinos de las exportaciones

**Gráfico N° 37. Destino de las exportaciones del Perú  
Periodo 2000 – 2010**



*Fuente BCRP - Elaboración Propia*

Del gráfico se evidencia la disminución en las exportaciones hacia los Estados Unidos, que empieza a mediados del 2005, debido a que dicha economía mostró signos de desaceleración y a su vez disminución en su consumo privado, lo cual ocasionó una menor demanda por nuestros productos. La disminución pasó de un 28 % aproximadamente en el 2000 a un 16.9% en el 2010.

Caso contrario, y favorable para nuestros intereses, fue la tendencia creciente mostrada por China para con nuestras exportaciones, a medida que el ritmo de crecimiento de la actividad económica de China creció, su consumo también se incrementó, con lo cual nuestras exportaciones se vieron favorecidas. El crecimiento fue notable, ya que pasó de 6.5% a un 15.4%.

Así mismo, debe mencionarse a Suiza ya que a pesar de la disminución del nivel exportado a ese país, se mantiene como el 3º lugar de destino de nuestras exportaciones, pasó de 8% en el 2000 a 14.8% en el 2009.

Finalmente y en 4º lugar se encuentra Japón, que al igual que Suiza mostró altibajos, por lo que puede decirse que en promedio a lo largo de estos 10 años, el volumen de lo exportado se mantuvo alrededor de un 5% del total de nuestras exportaciones.

Como puede apreciarse las exportaciones dirigidas a Estados Unidos así como las dirigidas a China convergieron hacia un mismo punto; y considerando las previsiones sobre la economía estadounidense, las cuales indican todavía un futuro incierto, puesto que la lenta recuperación del empleo y niveles de ingreso, limitan el consumo privado, se esperaría una situación aún incierta y con la continuidad de su tendencia (decreciente). Para el caso de China su rápido crecimiento y agilidad en la economía, son factores que promueven a que importe mas, por lo que se prevé que nuestras exportaciones dirigidas a ese país aumenten con el paso de los años, teniendo en consideración que esta economía debe seguir mostrando los niveles de crecimiento que muestra, y a su vez,



preocuparse por reducir sus niveles inflacionarios que se encuentran alrededor del 5%.

Con el análisis realizado anteriormente, puede apreciarse cuales fueron los principales socios comerciales del Perú.

#### **5.4.2. Términos de intercambio entre el Perú y los países de destino de las exportaciones.**

A continuación se muestra el índice de precios nominales tanto para las exportaciones como para las importaciones; así como los términos de intercambio en forma de índice y su variación porcentual respectiva del año anterior.

#### **Cuadro N° 35. Términos de intercambio del Perú**

**Periodo 2001 – 2009**

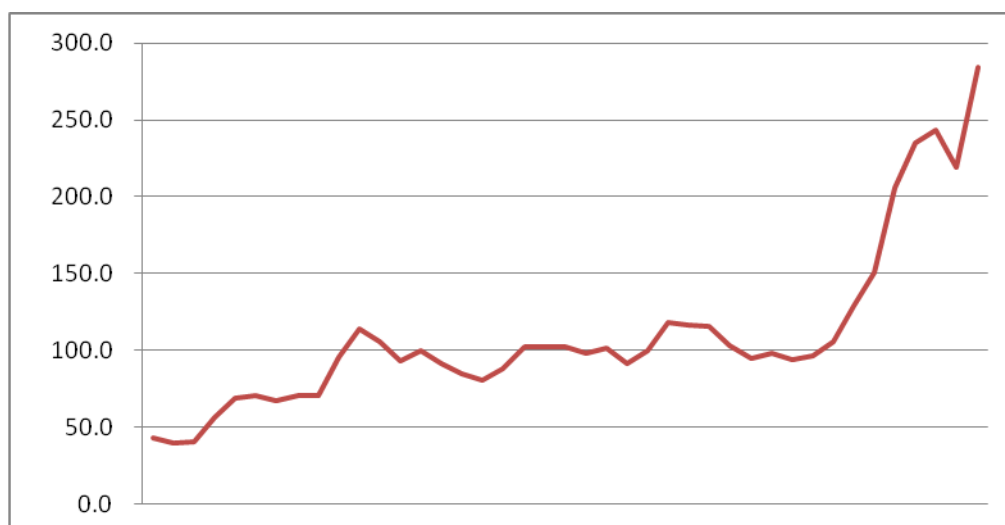
*(Año base 1994)*

	Exportaciones		Importaciones			
	Índice	Var. %	Índice	Var. %	Índice	Var. %
<b>1970</b>	42,7	4,2	22,8	6,7	187,3	- 2,3
<b>1971</b>	39,3	- 8,1	23,8	4,3	165,1	- 11,9
<b>1972</b>	40,3	2,6	26,5	11,3	152,1	- 7,8
<b>1973</b>	56,0	39,1	29,6	11,8	189,3	24,4
<b>1974</b>	68,7	22,7	32,9	11,2	208,8	10,3
<b>1975</b>	70,2	2,1	37,2	12,9	188,9	- 9,5
<b>1976</b>	67,6	- 3,7	39,0	5,0	173,3	- 8,3
<b>1977</b>	70,1	3,7	42,8	9,7	163,8	- 5,5
<b>1978</b>	70,5	0,6	48,9	14,3	144,2	- 12,0
<b>1979</b>	96,0	36,1	54,3	11,0	176,8	22,6
<b>1980</b>	113,7	18,5	63,4	16,7	179,4	1,5
<b>1981</b>	105,2	- 7,4	66,2	4,4	159,0	- 11,4
<b>1982</b>	92,8	- 11,8	61,9	- 6,5	149,9	- 5,7
<b>1983</b>	99,9	7,7	63,0	1,8	158,5	5,8
<b>1984</b>	91,7	- 8,2	60,7	- 3,8	151,1	- 4,6
<b>1985</b>	84,6	- 7,8	59,1	- 2,5	143,0	- 5,4
<b>1986</b>	80,2	- 5,1	64,3	8,8	124,7	- 12,8
<b>1987</b>	87,9	9,6	70,6	9,8	124,5	- 0,2

<b>1988</b>	102,1	16,1	78,6	11,3	129,9	4,3
<b>1989</b>	102,1	0,0	84,1	7,0	121,4	- 6,5
<b>1990</b>	102,6	0,5	92,2	9,7	111,3	- 8,4
<b>1991</b>	97,9	- 4,6	92,2	- 0,0	106,2	- 4,5
<b>1992</b>	101,0	3,2	97,6	5,9	103,5	- 2,6
<b>1993</b>	91,4	- 9,6	98,3	0,7	92,9	- 10,2
<b>1994</b>	100,0	9,5	100,0	1,7	100,0	7,6
<b>1995</b>	117,8	17,8	109,5	9,5	107,6	7,6
<b>1996</b>	116,3	- 1,3	114,2	4,3	101,8	- 5,4
<b>1997</b>	115,9	- 0,3	111,0	- 2,8	104,4	2,5
<b>1998</b>	103,0	- 11,2	105,6	- 4,9	97,5	- 6,6
<b>1999</b>	95,1	- 7,7	106,1	0,5	89,6	- 8,1
<b>2000</b>	98,4	3,5	111,7	5,3	88,0	- 1,7
<b>2001</b>	93,6	- 4,9	108,2	- 3,2	86,5	- 1,7
<b>2002</b>	96,5	3,2	106,3	- 1,7	90,8	5,0
<b>2003</b>	105,4	9,2	115,9	9,0	90,9	0,1
<b>2004</b>	129,3	22,7	130,0	12,1	99,5	9,4
<b>2005</b>	151,1	16,8	143,8	10,6	105,1	5,6
<b>2006</b>	205,6	36,1	154,5	7,5	133,1	26,7
<b>2007</b>	235,2	14,4	170,8	10,6	137,7	3,4
<b>2008</b>	243,4	3,5	206,7	21,0	117,8	- 14,4
<b>2009</b>	219,0	- 10,0	191,4	- 7,4	114,4	- 2,8
<b>2010</b>	284,4	29,9	210,7	10,1	135,0	17,9

*Fuente BCRP - Elaboración Propia.*

**Gráfico N° 38. Índice de precios de las exportaciones del Perú  
Periodo 2000 – 2010**



*Fuente BCRP*

Este gráfico lleva a determinar que ante un incremento en este indicador los precios de las exportaciones aumentan en mayor proporción que el de las importaciones; esto quiere decir que con las mismas cantidades de exportaciones nuestro país está importando una mayor cantidad de bienes.

Dentro del marco del Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN) y con el punto de vista de las exportaciones como el motor de crecimiento, se esperaría un crecimiento sostenido de nuestra economía en la próxima década.

## **CAPÍTULO VI. POLÍTICAS COMERCIALES COMPARADAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL**

### **6.1. TLC MEXICO - EE.UU:**

Seguidamente se detallan algunos puntos respecto del tratado de libre comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, vigente desde el año 1994, conocido como NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Como se sabe en estos tratados no solo se contempla el tema comercial sino también temas como el transporte, el medio ambiente y aspectos laborales, etc. En el NAFTA el gobierno de México buscó de alguna manera mejorar su crecimiento económico de forma estable, a través de sus exportaciones y aumento de la inversión. Se estableció una desgravación arancelaria, donde la cantidad de exportación que ingresaría al mercado estadounidense sería de 61% y al mercado mexicano sería de 36% con arancel cero, luego estos porcentajes cambiarían cada cinco años.

Para explicar los resultados obtenidos tanto por México como por EEUU después de la vigencia de este Acuerdo; se analiza como ejemplo las exportaciones en el rubro de legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios, para el año 2002, rubro que generó ingresos que representó el 29.96% del total del sector alimentos y bebidas y el 1.48% del total de las exportaciones; en comparación con EEUU este rubro representó el 1.61% del sector y el 1.14% del total de sus exportaciones. De otro lado, los EEUU presentó una mayor cantidad de exportación en el rubro de cereales, que representó el 20.15% del total de este sector de alimentos y bebidas y el 1.82% del total de las exportaciones; a diferencia de México que

solo obtuvo un 0.29% del total del sector alimentos y bebidas y un 0.014% respecto del total de sus exportaciones realizadas en el 2002.

Luego la pregunta es ¿por qué esta diferencia de exportación en los mismos rubros en ambos países?, ¿es acaso que poseen alguna ventaja en especial? Dentro del sector agropecuario mexicano las exportaciones de jitomate representa 10'772,000 de empleos, 72 mil directos y 10.7 millones indirectos, que lo convierte en la fuente de empleo rural del país y presenta una ventaja comparativa con respecto al salario, pues se encuentra en US\$ 18 por 8 horas; en cambio en EEUU el pago de la mano de obra es de US\$ 13 a US\$ 18 por hora. México ocupa el segundo lugar en la producción de jitomates a nivel mundial, luego de Holanda, y el 99.2% de las exportaciones de jitomate mexicano se destinan a EEUU; pero aun se mantiene un bajo crecimiento de competitividad en la producción de jitomates, tan solo mantiene la ventaja respecto a la mano de obra barata.

La ventaja comparativa del jitomate mexicano se basa en su bajo costo de producción; sin embargo EEUU duplica el nivel de rendimiento, por ello se puede decir que México no ha aprovechado su ventaja adecuadamente en comparación con los EEUU y quizá por la falta de inversión tecnológica (biotecnología) o por no darle un valor agregado al producto para una mejor aceptación en el mercado internacional, e incrementar su productividad.

Las exportaciones de jitomates se han convertido en el principal éxito de la agricultura mexicana de exportación, no sólo en cuanto al monto que generan; sino también por el grado de tecnología que emplean las empresas mexicanas, tal es así que actualmente se ha creado la universidad virtual de jitomates con la finalidad de llegar a exportar 70 millones de dólares en variedad de tomates de alta tecnología a EEUU y Canadá.

Una de las medidas tomadas por el estado de México es el cultivo de invernadero, que ha generado mayores niveles de producción en las temporadas bajas, donde muestra un ingreso de US\$ 629 millones,

aumentando en un 34% del total de la producción del tomate a nivel nacional en el año 2009.

México ha obtenido beneficios importantes del NAFTA gracias a sus productos agropecuarios, pero no ha podido aún solucionar su nivel de productividad y en lo que va de los últimos 18 años, está adquiriendo nuevas y mejores tecnologías y técnicas de producción. Como se mencionó anteriormente debe darle un valor agregado a su producto y aumentar la producción para la exportación a otros nuevos mercados; esto generaría un mayor nivel de productividad y de competitividad a nivel nacional e internacional para México.

Transcurridos mas de 17 años que México es miembro del NAFTA, se puede decir que la economía mexicana con la estadounidense comparten cada vez más un mismo ciclo económico, la correlación del crecimiento del PIB entre ambos países ha pasado de 0,23 antes del tratado hasta 0,7 después de que éste entrara en vigor, o la correlación en el ritmo de la producción industrial que se ha elevado desde 0,28 hasta 0,69. El peso de las exportaciones sobre el PIB se han duplicado de un 15% antes del NAFTA a un 30% en la actualidad; mientras que la tasa de apertura (exportaciones más importaciones sobre el PIB) ha pasado del 33% hasta cerca del 60%. Por su parte, las exportaciones de México a EE.UU. además de haberse diversificado han experimentado un intenso crecimiento superior al 225% en el periodo 1993-2001, lo que ha hecho aumentar la cuota de mercado mexicana desde el 6.3% hasta el 11.3%. De forma similar, las importaciones provenientes de EEUU han experimentado un gran aumento en el periodo 1993-2001, cifrado en más del 150%. Asimismo, la inversión directa estadounidense en México ha experimentado un incremento exponencial desde la entrada en vigor del tratado. Antes del mismo se cifraba en US\$ 132 millones por quinquenio mientras que después ha alcanzado los US\$ 608 millones por quinquenio.

## **6.2. TLC CHILE - EE.UU:**

Seguidamente se expone los beneficios que generó a Chile el acuerdo de libre comercio con los EEUU, vigente desde el año 2004, en donde 80% de las exportaciones chilenas se beneficiarían con la desgravación inmediata.

Uno de los acuerdos que benefició a ambos países fue la eliminación del impuesto a los automóviles por los primeros cuatro años. Con respecto al sector industrial los subsectores más competitivos como: calzados, productos químicos, combustibles y metalurgia tuvieron una liberación de arancel del 90%, de igual forma en el sector minero existiría ausencia de arancel en su totalidad. Para el caso de el sector agropecuario hubieron una serie de restricciones, una de ellas se prohibida el subsidio para la exportación de estos productos para ambos países.

En este acuerdo hubo un poco mas de flexibilidad con respecto al anterior acuerdo comercial que tuvo EEUU con México y Canadá, en especial en los productos de calzado, bicicletas, productos textiles, en este último caso no hay problema en productos de lana, pero el resto de algodón y sintéticos sí por lo que no se producen dentro del mismo país los insumos.

Una medida que ha tomado Chile para mejorar e incentivar las inversiones, es el principio de no discriminación en el trato con las nuevas inversiones, sean o no nacionales. Otra forma de mejorar los ingresos se genera por el comercio de servicios, que ha aumentado sustancialmente a nivel mundial, Chile ha ido dinamizando este sector, mejorando la calidad y reduciendo los costos de los consumidores.

Lo que buscó Chile al firmar este acuerdo, fue una salida al mundo para aumentar de esa manera el crecimiento del país con estabilidad económica y política, ya que poseía un mercado pequeño, y esta potencia mundial le ofrecería mayor ingreso anual como sucedió con México, aunque la desventaja sería la distancia geográfica entre Chile y EEUU, pero esto no es ningún impedimento para impulsar de alguna manera, el aumento del nivel

de exportaciones chilenas que simultáneamente haría participar a otros sectores con la misma tendencia; de igual forma las importaciones aumentarían debido a sus bajos costos, pero esto mejoraría la producción de algunas industrias que se verían beneficiadas por la reducción de sus costos, lo que impulsaría de manera positiva a la competitividad de estas empresas.

De esta forma, el mercado norteamericano sería el nuevo destino de muchas empresas chilenas con ganas de captar nuevos clientes y hacer más productiva su producción con la finalidad de aumentar sus ventas. Este reto no sería nada fácil sin la ayuda del Estado para generar mayor competitividad en las empresas chilenas; aunque también habría algunos sectores que se verían afectados por el nivel de competitividad de la industria estadounidense.

En la actualidad se generan algunos problemas en los precios agrícolas por el aumento de nuevos competidores, como es el caso de la producción de uva en Brasil y Perú que han generado que disminuya el precio de este producto; siendo el principal mercado EEUU, Chile tiene que mejorar su nivel de producción de este producto.

### **6.3. APC PERU - EEUU**

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) PERU – EEUU se firma el 12 de abril de 2006, y tras una serie de procesos fue implementado el 1 de febrero de 2009.

Se realizaron una serie de acuerdos, los cuales se analizan a continuación y se verá cómo estarían impactando en la economía nacional.



**Sector agricultura:**

Este sector posee una alta concentración comercial tanto para sus productos de exportación como de importación, esto quiere decir que pocos productos cubren casi el total del volumen ya sea exportado o importado. Entonces se acordó arancel cero para productos de exportación tales como espárragos, páprika, alcachofas, menestras, uvas, mangos, mandarinas, etanol, aceitunas, algodón, hortalizas en conserva, etc. Con esto aproximadamente el 99% de nuestras exportaciones agropecuarias ingresa libremente a EEUU, mientras el Perú otorga libre acceso a productos tales como arroz, carne bovina, lácteos, cuartos traseros de pollo, maíz amarillo duro, aceites refinados, etc.; sin embargo algunos productos registran “cuotas de ingreso”.

Los subsidios a la exportación no proceden desde la puesta en marcha del acuerdo, pero debe resaltarse que precisamente EEUU no brinda un subsidio a la exportación agrícolas, sino “ayudas al productor” (marketing y promoción, etc.), lo cual estaría distorsionando el precio internacional y restando competitividad a nuestro país. En cuanto a los aranceles, algunos productos quedan libres de aranceles con la puesta en marcha del APC, otros tendrán una disminución progresiva ya sea en 5, 7 o 10 años hasta quedar libres del arancel. Productos como el trigo, maíz dulce papas, harina de trigo o algodón quedan libres de arancel a partir de la vigencia del APC.

Un tema no menos importante es los llamados “productos sensibles”, aquellos que resultarían perjudicados por la importación. Lo que se propone para estos productos es protegerlos ante las diversas “ayudas” que dan los países desarrollados a su sector agrícola. En cuanto a los productos que destacan en la exportación agrícola se debe buscar posicionarse en diferentes mercados internacionales.

Realizando un balance general del tema la exportación de productos sensibles (arroz, azúcar, maíz, trigo, papa, algodón) sería menor al nivel de importación de los mismos con lo cual la balanza comercial en este rubro sería negativa. Este tema puede mejorarse mediante el uso de tecnología e

innovación en el sector para tratar de conseguir un mayor nivel de competitividad. Caso contrario sucede para los productos de exportación ya que la balanza comercial es superavitaria.

En cuanto a medidas fitosanitarias, este tipo de acuerdo es justo para los países desarrollados ya que protegen a los consumidores, no obstante que EEUU y UE toman esto con un fin proteccionista y por ende se presenta como una barrera al comercio. El problema que se presenta para el Perú en este aspecto, es que se creó un comité técnico sobre medidas fitosanitarias, pero EEUU tiene mayores atribuciones en el mismo y por ende la toma de decisiones.

Finalmente en términos de regiones, los departamentos perjudicados serían aquellos que producen los denominados productos sensibles, tales como los de la sierra y selva del país, reduciendo de esta manera su nivel de bienestar. Esta premisa es discutible ya que en el tiempo, ante una mayor competitividad en el sector, podría atenuarse esta situación.

### **Propiedad intelectual:**

Las medidas tomadas en este campo adicionan al acuerdo, sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual (ADPIC), un impedimento del uso de ciertas salvaguardas.

El sistema de patentes versa en el siguiente texto: “Cada parte otorgará patentes para cualquier invención, sea de producto o de procedimiento, en todos los campos de la tecnología, siempre que sea nueva, entrañe una actividad inventiva y sea susceptible de aplicación industrial. A los efectos del presente Artículo, una Parte podrá considerar las expresiones "actividad inventiva" y "susceptible de aplicación industrial" como sinónimos de las expresiones "no evidentes" y "útiles", respectivamente” (Artículo 16.9: Patentes, literal 1) tomado del documento APC PERU - EEUU.

En cuanto a temas de biodiversidad (plantas y semillas), puede mencionarse que se estaría afectando a los agricultores, quienes no podrán desarrollar sus propias variedades de semillas. Además de que no se establece un acuerdo en cuanto a la distribución de los beneficios por conceptos del conocimiento que poseen las comunidades nacionales sobre la biodiversidad.

Para el caso de los medicamentos, se conoce que los genéricos tienen un precio mucho menor que los medicamentos llamados innovadores o simplemente “de marca”; en el caso de un país como el Perú, la comercialización del primer tipo de medicamentos sería lo ideal, ya que existe lugares con altos niveles de pobreza que deben cubrir esta necesidad. Mediante el acuerdo del APC se estaría evitando el ingreso al mercado nacional de medicina genérica, lo que genera un incremento de gastos en salud por parte de los pobladores. Según un estudio de INDECOPI en el marco del APC y gastos de las familias, se concluye que se incrementaría no solo el gasto en el rubro salud sino en todos aquellos relacionados con aspectos de propiedad intelectual. Ante esto se toman medidas como un fondo de compensación en el sector y un observatorio de precios para poder adquirir medicamentos en lugares con una oferta más accesible.

### **Inversiones:**

En relación a este aspecto, se promueve mucho la inversión directa extranjera (de EEUU a Perú), esta inversión puede ser de muchos tipos, se cita el siguiente fragmento extraído del documento APC PERU – EEUU “...(a) una empresa; (b) acciones, capital y otras formas de participación en el patrimonio de una empresa; (c) bonos, obligaciones, otros instrumentos de deuda y préstamos; (d) futuros, opciones y otros derivados; (e) contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción, de concesión, de participación en los ingresos y otros contratos similares; (f) derechos de propiedad intelectual; (g) licencias, autorizaciones, permisos y derechos similares otorgados de conformidad con la legislación interna; y (h) otros

derechos de propiedad tangibles o intangibles...” (Artículo 10.28: Definiciones) APC PERU - EEUU.

Asimismo, para el caso de revocatoria de una licencia se enfrentaría una demanda o proceso de resolución de controversias entre el inversionista y el Estado, ya que “licencias, autorizaciones, permisos y derechos similares otorgados de conformidad con la legislación interna son consideradas como inversión”. Un punto débil en este aspecto es que ante “intenciones de invertir” por parte de una empresa extranjera se le otorga inmediatamente garantías y el derecho a indemnizaciones.

Para el tema de expropiaciones citamos lo siguiente: “Ninguna de las Partes puede expropiar ni nacionalizar una inversión cubierta, sea directa o indirectamente mediante medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización (“expropiación”), salvo que: (a) sea por motivos de propósito público; (b) de una manera no discriminatoria; (c) mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de la indemnización”. Tomado del documento APC PERU - EEUU. Este punto es para proteger al inversionista ante un escenario que afecte a su inversión.

### **Comercio transfronterizo de servicios:**

Se refiere al suministro de un servicio, en base al documento del APC podemos citar:

- ✓ (a) Del territorio de una Parte al territorio de otra Parte; (b) en el territorio de una Parte, por una persona de esa Parte, a una persona de otra Parte; o (c) por un nacional de una Parte en el territorio de otra Parte; pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una parte por una inversión cubierta.
- ✓ Se incluye todos los sectores de servicios con excepción de los servicios aéreos y los servicios relacionados con éstos; los subsidios a

proveedores de servicios, y servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales.

### **Servicios profesionales:**

Con respecto a este tema, se reduce las restricciones de entrada de profesionales peruanos a EEUU, un ejemplo de esto es el otorgarle licencias temporales a los ingenieros para ejercer ya sea en EEUU o Perú (aunque en la práctica no se cumple ya que no se llega a un acuerdo). Además se plantea la promoción de los servicios profesionales. Debemos mencionar que en el reconocimiento de los títulos profesionales no se ha llegado a un acuerdo, por lo que Perú tendría el mismo trato que otro país. En si los problemas básicos para brindar servicios profesionales tales como visas, reconocimiento de títulos o licencia de trabajo, no se tocan en profundidad en el APC, sino que se plantea en un futuro llegar a un acuerdo.

### **Medio ambiente:**

Se hace mención del artículo 18.1 del APC PERU - EEUU: "...establecer sus propios niveles de protección ambiental interna y sus prioridades de desarrollo ambiental, y de adoptar o modificar por consiguiente sus leyes y políticas ambientales, cada Parte se asegurará de que sus leyes y políticas establezcan y estimulen altos niveles de protección ambiental y se esforzará por seguir mejorando sus respectivos niveles de protección ambiental". Esta premisa establece que se busca una mejora en materia ambiental, mas no garantiza niveles altos e idóneos para el medio ambiente.

Los problemas socio-ambientales no se incluyen en el marco del APC, lo que estaría poniendo en peligro a sectores tales como el minero. La controversia en ese punto se genera ya que EEUU no forma parte del Protocolo de Kyoto, y por tanto según el acuerdo no tendría por qué cumplir con este, caso contrario Perú si tendría que cumplir este protocolo. Esta

situación sería desfavorable para los intereses nacionales en materia de defensa del medio ambiente.

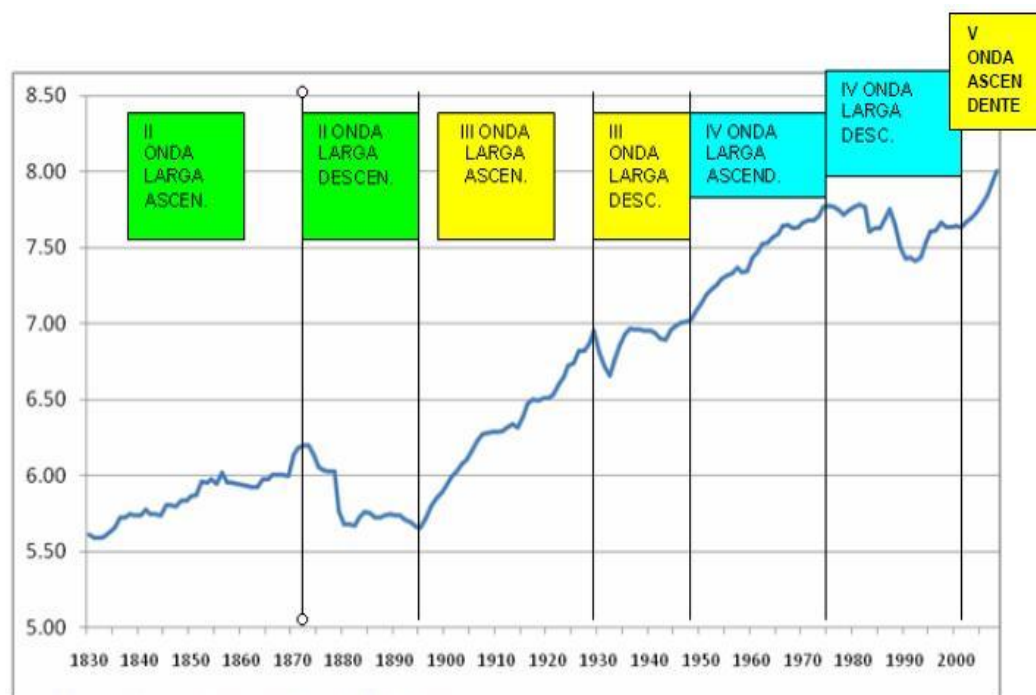
Lo que se propone sería que el gobierno mejore la capacidad de gestión en este tema, introduciendo reformas y reglas claras sobre la conservación del medio ambiente, a la par de incentivar la inversión.

Finalmente la solución de controversias indica que ambas partes puedan resolver las mismas, basados en el cumplimiento de los compromisos asumidos en el APC PERU - EEUU. Esto se resolverá en un jurado imparcial y ajeno a los intereses en particular de ambos países. El país que se vea afectado entonces recibirá una compensación en términos comerciales.

#### **6.4. Perspectivas de crecimiento de las exportaciones y el PBI del Perú a largo plazo (al 2021) en el marco del CEPLAN**

En base a la investigación realizada por Bruno Seminario de los ciclos económicos peruanos 1986-2009, en la cual propone que para el periodo 2010-2021 se presentará una tendencia positiva o ascendente en la economía peruana, gracias a que se superará la crisis financiera internacional después del 2010. Seguidamente se muestra un gráfico del PBI per cápita peruano para el periodo 1830-2008. (*FUENTE: CEPLAN*).

**Gráfico N° 39. PBI per cápita del Perú**  
**Periodo 1830 – 2008**



Fuente: Bruno Seminario, CEPLAN (2010)

Como se observa, según la teoría de los ciclos económicos, el Perú atravesó distintas etapas (ya sea de expansión o recesión) y lo que nos esperaría según las previsiones realizadas en la investigación de Bruno Seminario y CEPLAN, sería una fase en la que se muestre una tendencia creciente de las variables económicas relevantes para el PBI.

El plan Perú 2010-2021 propone las siguientes cifras para las principales variables económicas que se presentan a continuación y por tanto permitirá ver cuál es la tendencia de las mismas en el largo plazo, enfatizando mas en lo que es exportaciones y PBI:

**Cuadro N° 36. Tendencia de las variables del PBI****Periodo 2010 - 2021***(Millones de US\$ dólares)*

<b>AÑO</b>	<b>PBI</b>		<b>CONSUMO</b>		<b>INVERSION</b>	
	<b>Tendencia</b>	<b>CEPLAN</b>	<b>Tendencia</b>	<b>CEPLAN</b>	<b>Tendencia</b>	<b>CEPLAN</b>
2010	88,355	89,769	71,816	66160	19,361	21,904
2011	92,702	94,258	75,746	70,128	17,477	23,659
2012	93,373	99,442	79,197	73,686	16,978	25,954
2013	103,266	105,408	82,579	77,475	18,738	28,671
2014	109,055	111,733	86,168	83,033	22,099	27,019
2015	118,210	119,554	91,585	86,888	26,351	31,433
2016	128,622	127,923	98,041	93,927	32,192	34,576
2017	137,714	136,877	105,216	100,607	31,486	34,032
2018	147,530	145,090	112,227	100,360	27,569	35,819
2019	150,143	153,796	116,495	108,564	25,978	35,838
2020	154,512	164,561	121,139	117,334	27,810	39,493
2021	162,113	176,080	127,187	128,151	31,684	42,337

<b>AÑO</b>	<b>EXPORTACIONES</b>		<b>IMPORTACIONES</b>	
	<b>Tendencia</b>	<b>CEPLAN</b>	<b>Tendencia</b>	<b>CEPLAN</b>
2010	15,738	21,455	18,559	19,749
2011	18,401	22,433	18,921	21,962
2012	18,188	23,866	16,989	24,065
2013	19,923	25,930	17,975	26,668
2014	20,887	29,221	20,010	27,540
2015	23,220	33,048	22,946	31,815
2016	25,014	35,112	26,625	35,691
2017	27,106	39,260	26,094	37,022
2018	31,016	43,561	23,282	34,649
2019	31,216	47,355	23,547	37,691
2020	30,448	50,530	24,885	42,795
2021	30,271	53,585	27,028	47,992

*Fuente: CEPLAN 2010 - Elaboración propia*



Como se aprecia el nivel del PBI al 2021 aumentaría en un 96% aproximadamente, según la proyección de la CEPLAN, lo que estaría respaldado a un mayor nivel de inversión, la cual pasaría a representar el 24% del PBI, y su incremento sería de un 93.3% aproximadamente.

Para el caso de las exportaciones puede apreciarse que su participación sería del orden del 30.4% del PBI en el 2021, según la CEPLAN y el aumento del nivel de exportaciones durante el periodo en análisis sería de un 149.7%. Esto estaría reflejando el paso del modelo primario exportador a uno donde destaque los sectores secundarios y terciarios, con lo que se aprovecharía el posicionamiento de nuestro país en el mundo, al haberse diversificado su mercado, según se corrobora en las tendencias de los principales socios comerciales del Perú presentada anteriormente. Según el plan Perú, se le dará un mayor valor agregado a los productos tradicionales que se exportan y al 2021 seguirán representando el 80% de nuestra exportación total.

Se observa que el nivel de consumo se retrae un poco (de un 74% de participación del PBI pasa a un 73%), esto se debería a que los productos de consumo masivo y los no tradicionales ganan mayor competitividad en el tiempo y por tanto se exportan, y se importarán aquellos en donde no se alcance la competitividad necesaria. Mayores niveles de competitividad incentivarán a que la presión tributaria aumente llegando a niveles de 20% del PBI para el 2021.

## **CAPÍTULO VII. DISCUSIONES, TENDENCIAS, RESULTADOS Y LECCIONES PARA EL PERÚ**

### **7.1 Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados**

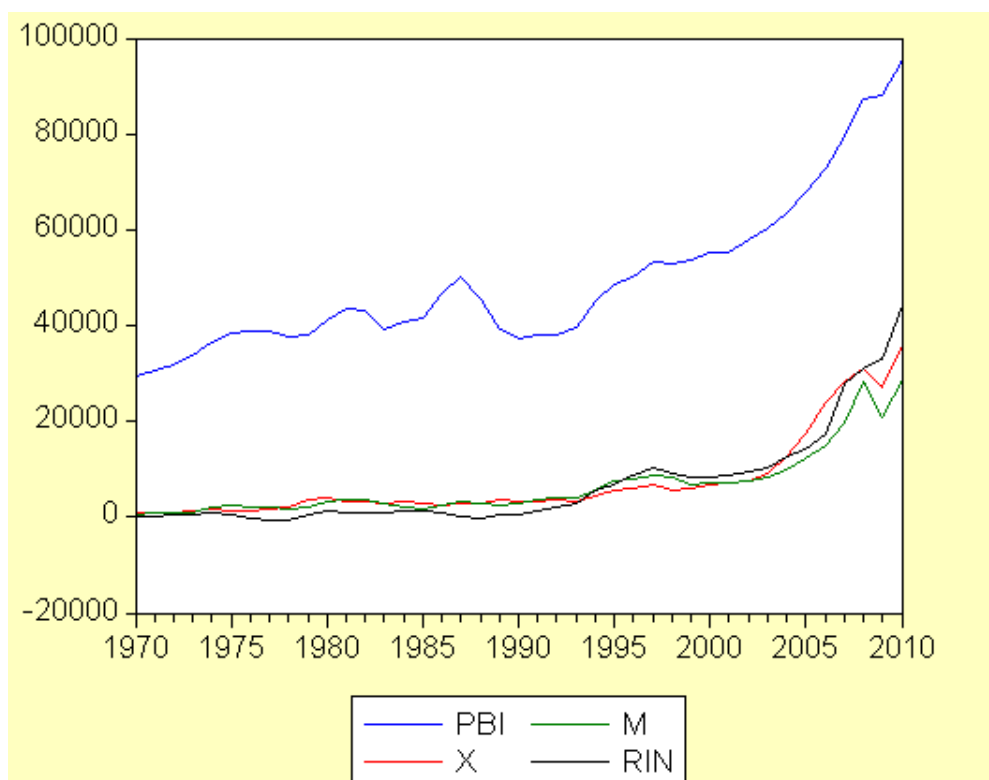
Seguidamente se procede a la discusión de los resultados y se presentan datos relacionados con las hipótesis (tanto hipótesis general como específicas) de la presente investigación, los cuales ayudarán a demostrar o rechazar las mismas. Para ello es necesario el análisis econométrico, a través del programa E-Views; los procesos realizados en dicho programa se mostrarán en la parte final; en esta sección básicamente se presentan los resultados para su discusión, aprobación o rechazo de las hipótesis señaladas. Cabe resaltar el carácter de la presente investigación que es descriptiva, razón por la cual el uso de cuadros estadísticos, así como tendencias y estructuras porcentuales son necesarias para el análisis.

1. A continuación se presenta un gráfico que ayuda a apreciar como las exportaciones están influyendo notablemente al incremento del nivel de actividad económica del país, es decir el nivel de PBI. Así mismo se puede apreciar que la apertura comercial favorece (en términos generales) a nuestra economía. Como el carácter de la presente investigación tiene por objeto determinar el impacto de las exportaciones en el PBI, mediante este análisis de datos la hipótesis general se comprueba empíricamente, resaltándose el impacto de las exportaciones tradicionales dadas por el sector minero en el PBI. De otro lado, se precisa que otras variables relevantes para el PBI, tales como inversión, gasto público, niveles de consumo, etc., pueden no haberse incluido en el presente análisis.

### Gráfico N° 40. Tendencias del PBI, Exportaciones, Importaciones y Reservas Internacionales

**Periodo 1970 - 2010**

(Millones de US\$ dólares)



Fuente BCRP - Elaboración propia

Donde:

PBI = Producto Bruto Interno

X = Exportaciones

M = Importaciones

RIN = Reservas Internacionales Netas.

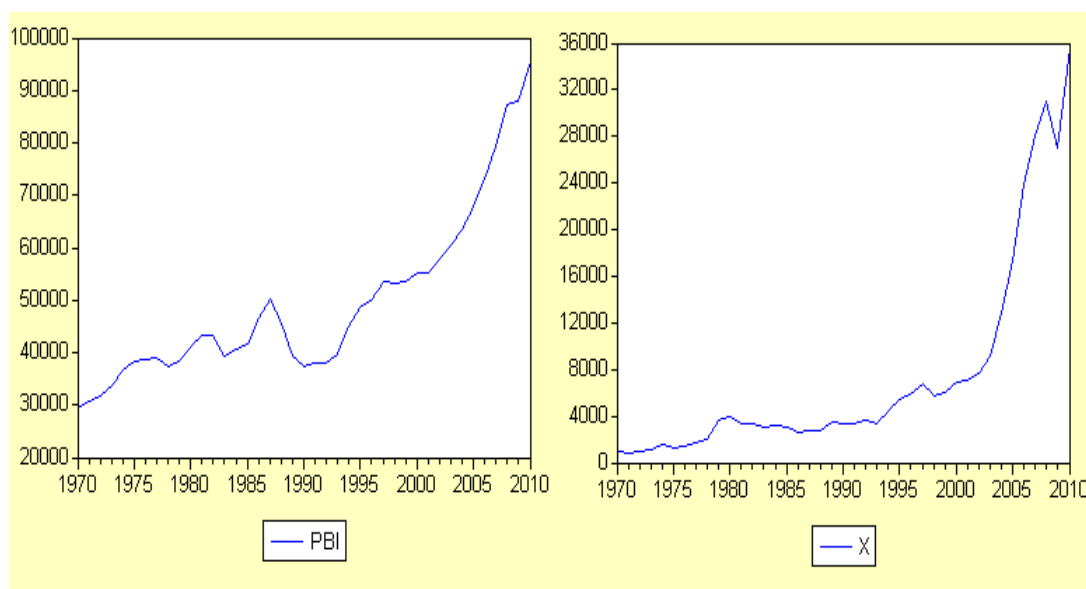
El gráfico muestra las tendencias del PBI, Exportaciones, Importaciones y Reservas Internacionales Netas (RIN) en el periodo 1970 - 2010; en donde se aprecia que la balanza comercial ha tenido saldos negativos (década del 90), esto en el marco de las reformas estructurales de la época que buscaron disminuir los altos niveles de inflación que se tenía.

En materia de exportaciones, el proceso pasó a consolidarse a partir del 2000 en adelante, y gráficamente se puede demostrar que el saldo de la balanza comercial es positivo. Así mismo debe destacarse el crecimiento de las RIN, la cual es superior al de las exportaciones para el 2010.

### Gráfico N° 41. Tendencias del PBI y las Exportaciones

**Periodo 1970 - 2010**

(Millones de US\$ dólares)



*Fuente BCRP - Elaboración propia*

Puede apreciarse la contribución de las exportaciones al PBI peruano, producto de la apertura comercial y las reformas estructurales de liberalización comercial establecidas a partir de la década del 90. Puede apreciarse también cómo los niveles de exportación crecieron notablemente y a un ritmo que con el anterior modelo de economía cerrada no hubiera sido posible. Por tanto, puede concluirse que este tipo de política favoreció y/o incentivó al crecimiento del PBI peruano; y a su vez este crecimiento empieza a consolidarse a partir del año 2000, en donde se aprecia el alto grado de relación entre las exportaciones y el PBI, además de tener una balanza comercial con saldo positivo. Es también la promoción y apertura comercial efectuada por parte del Estado que obtiene resultados favorables para la economía nacional. Este gráfico

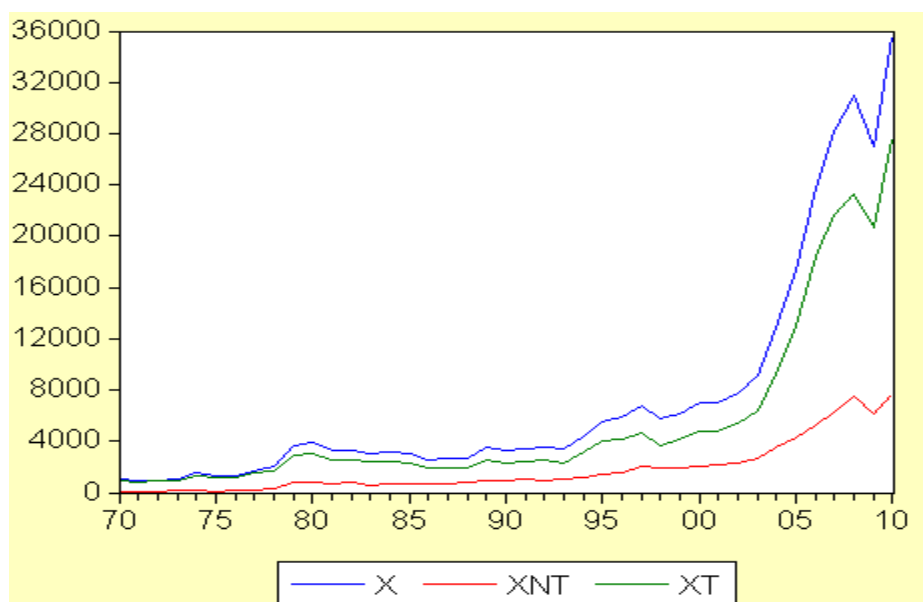
se refuerza con el anexo N° 1, en donde se presenta la data histórica para el periodo en análisis y con este análisis se estaría comprobando la hipótesis general.

2. Con relación a las hipótesis específicas, a continuación se muestra un gráfico relacionado. Primero se analiza los niveles de las exportaciones tradicionales y no tradicionales a lo largo del periodo en análisis, para ver el aporte en el nivel de las exportaciones totales; esto mostrará las tendencias en los mismos, así como, algunos altibajos producto de eventos económicos de índole global. Posteriormente se desagregará este análisis mostrando cuales son los sectores que más contribuyeron al crecimiento, ya sean tradicionales o no tradicionales.

### **Gráfico N° 42. Tendencias de las Exportaciones Tradicionales, No Tradicionales y Totales**

**Periodo 1970 – 2010**

*(Millones de US\$ dólares)*



*Fuente BCRP - Elaboración propia*

Donde:

X= exportaciones

XN= exportaciones NO tradicionales

XT= exportaciones tradicionales

Del gráfico puede apreciarse que durante todo el periodo en análisis la magnitud del aporte de las exportaciones tradicionales es mayor que el aporte de las no tradicionales, lo que contribuyó a la tendencia creciente de las exportaciones; con excepción del periodo 1997-98, donde los efectos de la crisis de los tigres asiáticos generó repercusiones en el país y afectó las exportaciones, haciéndolas disminuir en dicho periodo.

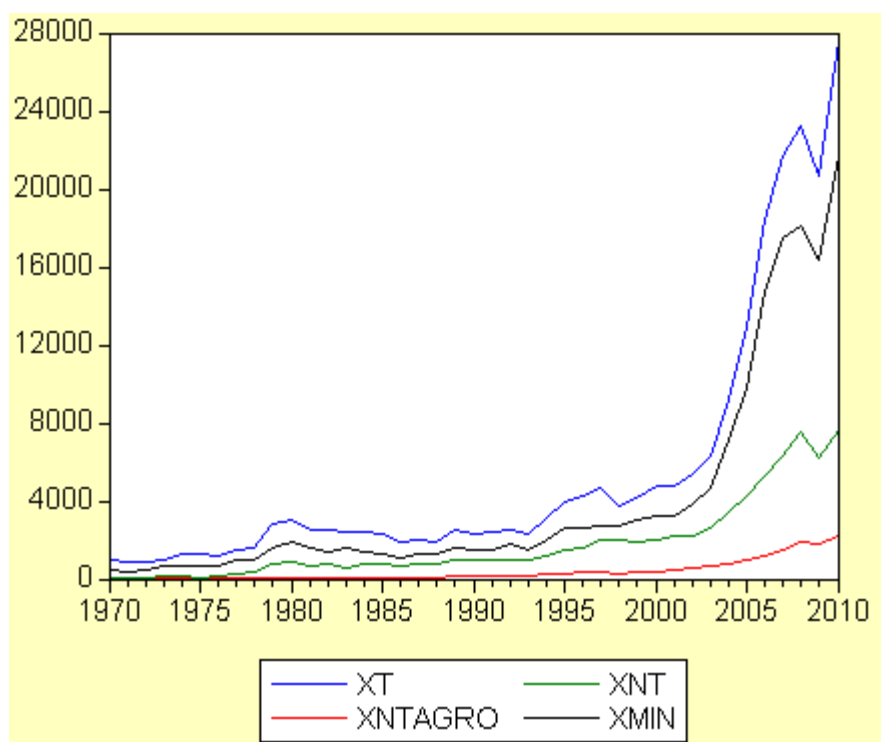
Asimismo, debe señalarse que es claro el aporte de la apertura comercial para con las exportaciones tradicionales, puesto que el ritmo de crecimiento fue notable en comparación con años anteriores. También se puede señalar que durante la década de los 80`s las exportaciones se mantuvieron estables y giraron alrededor de los US\$ 3000 millones. Respecto de las exportaciones no tradicionales, es a mediados del 2004 que empieza a despegar este sector, gracias a la promoción y la buena colocación de los mismos. Este gráfico se refuerza con el anexo N° 2 en donde se presenta la data histórica y con este análisis se estaría comprobando la hipótesis específica número 1.

A continuación se muestra cómo es el comportamiento en cada una de las variables componentes de la exportación. Se toma exportaciones del sector minero y sector agropecuario por ser las más representativas dentro de cada tipo de exportación (tradicional y no tradicional).

### Gráfico N° 43. Tendencias de las Exportaciones Tradicionales, No Tradicionales, Agropecuarias y Mineras

Periodo 1970 – 2010

(Millones de US\$ dólares)



Fuente BCRP - Elaboración propia

Donde:

XN= exportaciones NO tradicionales

XT= exportaciones tradicionales

XNTAGRO= exportaciones No tradicionales agropecuarias

XMIN= exportaciones tradicionales mineras

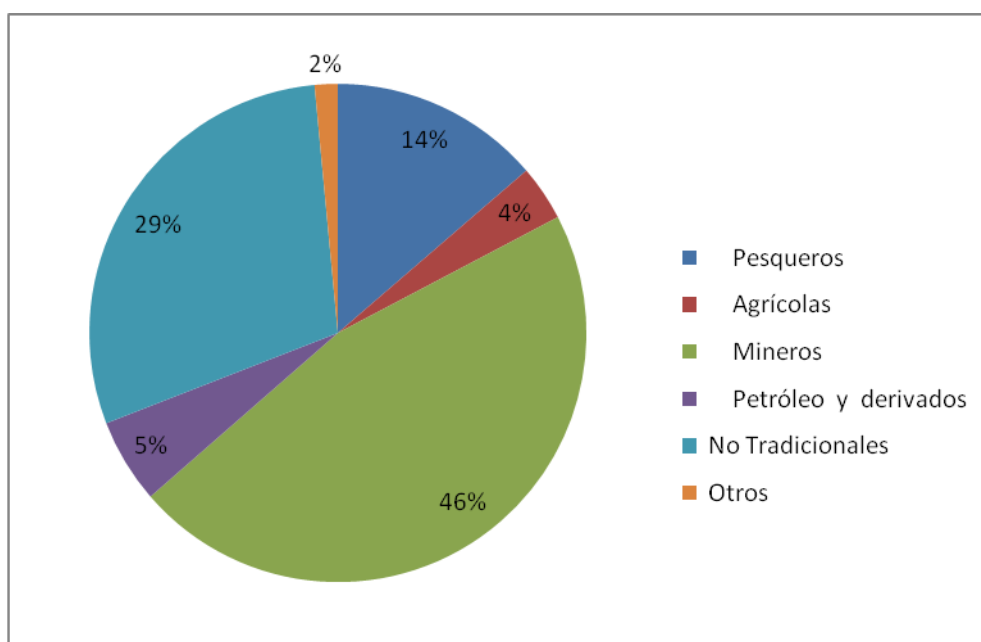
Puede apreciarse en el gráfico 43 la contribución tanto del sector minero como del sector agrícola, siendo el sector minero el que más contribuyó a las exportaciones, seguido del sector agropecuario, destacando el café orgánico (en los últimos 10 años), el cual tiene un mercado internacional conocedor de su calidad, con una gran oportunidad para el desarrollo del sector correspondiente.

Se observa que las exportaciones del sector minero son mayores a las exportaciones no tradicionales; lo cual refuerza la idea de que básicamente las exportaciones se explican por el auge del sector minero.

Por tanto, puede concluirse que mediante evidencia empírica se está demostrando que el aporte más significativo a las exportaciones peruanas proviene del sector tradicional (sector minero) y que en el sector no tradicional se encuentran las exportaciones agropecuarias (café orgánico). Se debe destacar también que las exportaciones no tradicionales vienen mostrando una tendencia creciente, gracias a factores como la promoción y el desarrollo de estrategias de colocación de estos productos fuera de nuestras fronteras, lo que generará el despegue del sector agroexportador.

Mediante este análisis sustentado con información proveniente del anexo N° 2, se demuestra la hipótesis específica número 2.

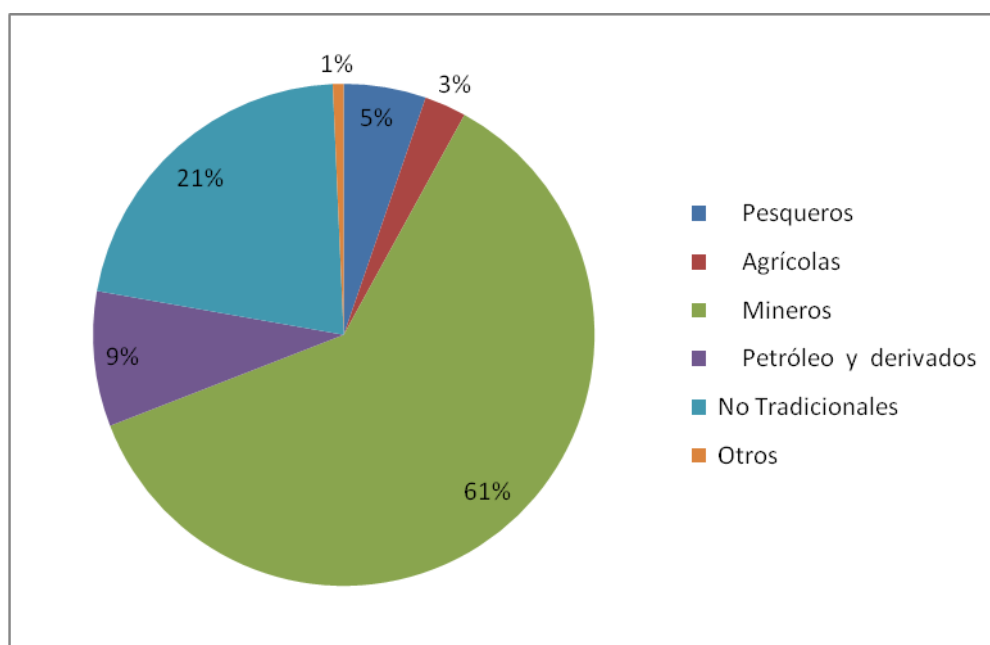
**Gráfico N° 44. Composición de las exportaciones del Perú  
Año 2000**



*Fuente: BCRP - Elaboración propia*



**Gráfico N° 45. Composición de las exportaciones del Perú  
Año 2010**

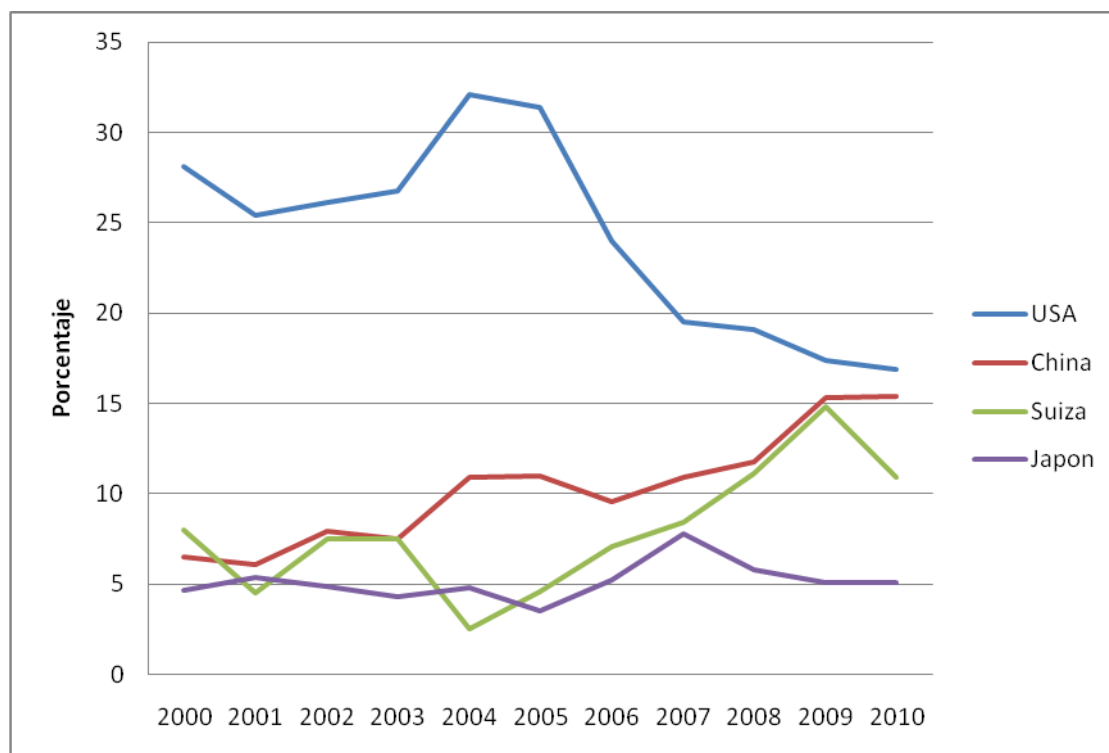


*Fuente BCRP - Elaboración propia*

Considerando la teoría de David Ricardo sobre ventajas comparativas, se demostraría que el sector minero contribuye al crecimiento económico del país de manera significativa, al ser un sector estratégico para nuestro país y mediante evidencia empírica se muestra que desde el inicio del periodo en análisis (1970) el sector minero tiene el protagonismo en materia de exportación, mostrando una tendencia creciente en todo el periodo en estudio (1970-2010), con algunos altibajos por problemas económicos globales (por ejemplo la última crisis financiera internacional).

Mediante este análisis y con base en la información del anexo N° 4 en donde se presenta la data histórica, se demostraría la hipótesis número 4.

**Gráfico N° 46. Destino de las exportaciones del Perú**  
**Periodo 2000 - 2010**



*Fuente BCRP - Elaboración propia*

Del gráfico 46 puede observarse la disminución en las exportaciones hacia los EEUU, que empieza a mediados del 2005, producto de la desaceleración de dicha economía y la disminución en su consumo privado, lo cual ocasionó una menor demanda por nuestros productos, que pasó de un 28% aproximadamente en el 2000 a un 16.9% en el 2010.

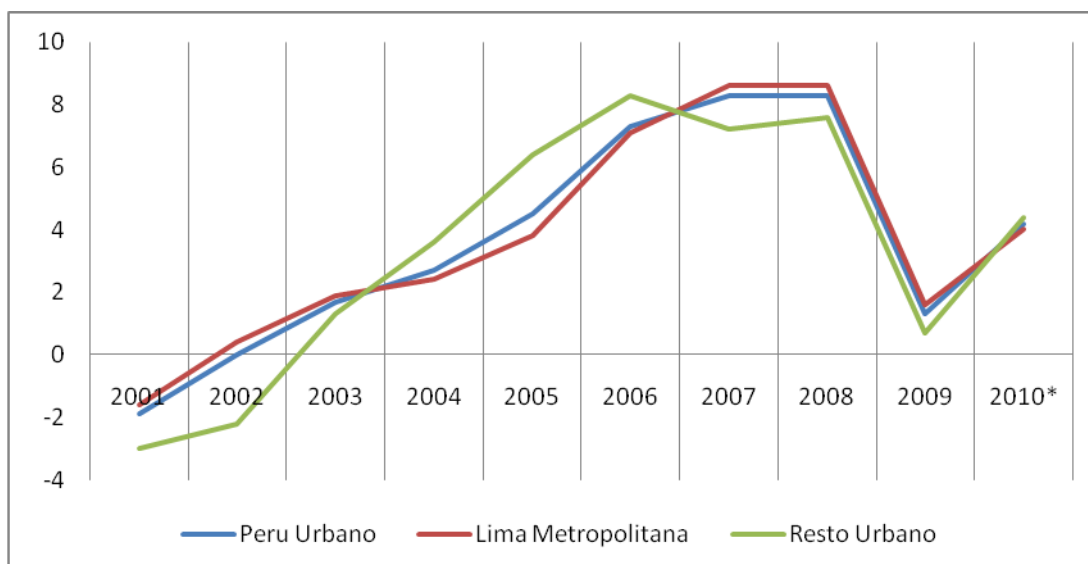
Caso contrario, y favorable para los intereses del Perú, es la tendencia creciente mostrada por las exportaciones hacia China; a medida que el ritmo del nivel de la actividad económica crece en China, su consumo también se incrementa, con lo que se ven favorecidas las exportaciones peruanas. El crecimiento fue notable, ya que, se pasó de un 6.5% en el 2000 a un 15.4% en el 2010.

Asimismo, como tercer destino de las exportaciones peruanas se hace mención a Suiza, entre altibajos pasó de un 8% en el 2000 a un 14.8% en el 2009 con una caída en el 2010 a 10.9%. Finalmente y en 4º lugar se encuentra Japón, el cual, al igual que Suiza, muestra altibajos, y puede decirse que en promedio a lo largo de estos 10 años, el volumen de lo exportado gira alrededor de un 5% del total de nuestras exportaciones.

Como puede apreciarse las exportaciones con destino a EEUU y con destino a China están convergiendo hacia un mismo punto, considerando además las previsiones sobre la economía estadounidense, todavía con un futuro incierto, por la lenta recuperación del empleo y los niveles de ingreso que limitan el consumo privado. Para el caso de China su rápido crecimiento y agilidad en la economía, son factores que promueven a que importen mas, por lo que se prevé que las exportaciones peruanas dirigidas a China aumenten con el paso de los años, teniendo en consideración que esta economía sigue manteniendo los niveles de crecimiento, y su preocupación por reducir sus niveles inflacionarios que se encuentran alrededor del 5%.

Mediante este análisis temporal sustentado con información proveniente del anexo N° 3, puede apreciarse cuales son los principales socios comerciales del Perú y por tanto corroborar la hipótesis específica número 3.

**Gráfico N° 47. Empleo en empresas de 10 y más trabajadores del Perú**  
**Periodo 2001 - 2010**  
*(Variaciones Porcentuales)*



*Fuente: BCRP INEI - Elaboración propia*

- Del gráfico 47 puede apreciarse los niveles de empleo en el Perú para el periodo 2001 – 2010. Se considera solo este periodo de estudio y no todo el periodo en análisis puesto que se produce un cambio en el año base (de 1997 se pasa al 2002) y para no distorsionar los datos obtenidos ni dar malas aproximaciones ni interpretaciones, se considera sólo el periodo 2001 – 2010.

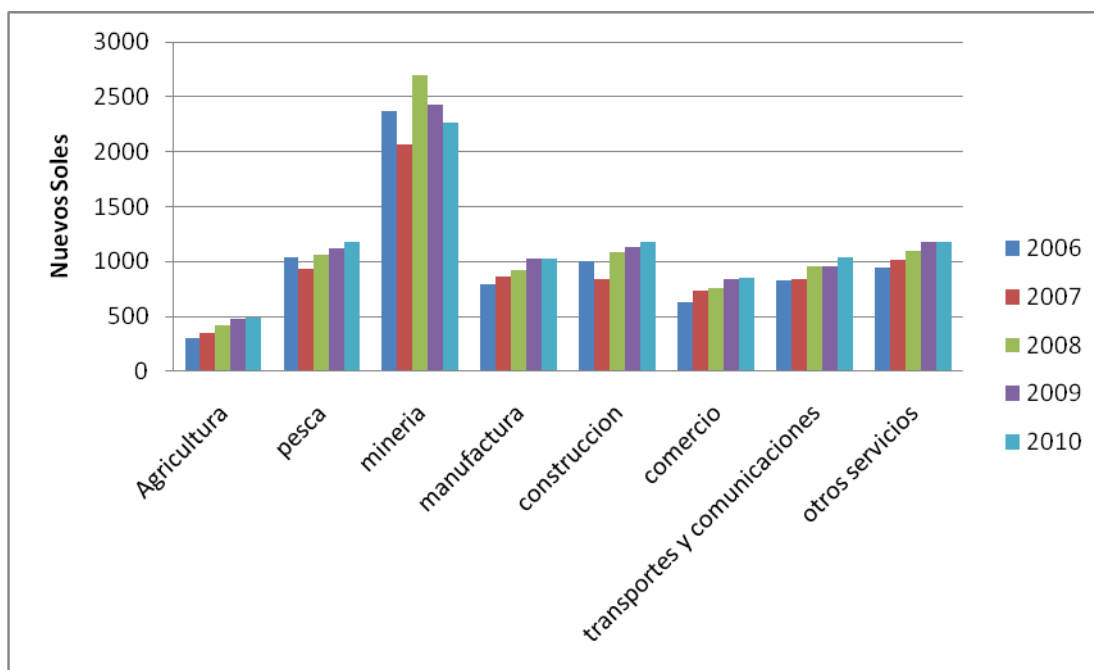
Puede apreciarse cómo se viene elevando gradualmente desde el 2002 los niveles de empleo en la zona urbano, sea en Lima o en el interior del país. En dicho periodo (2002 – 2010) las tasas de crecimiento son positivas, llegando a niveles máximos como en el 2008 con aproximadamente 8% de crecimiento, para luego desacelerarse en el 2009, retomando los niveles de crecimiento en el 2010, pero todavía no por encima de los niveles pre-crisis. Mediante este gráfico basado en la información adjunta en el anexo N° 5 se estaría observando el efecto del

nivel de empleo y el crecimiento del PBI, lo cual es uno de los puntos a comprobar en la hipótesis específica número 5.

### Gráfico N° 48. Ingreso promedio por rama de actividad

Periodo 2006 - 2010

(Nuevos Soles)



Fuente INEI - Elaboración propia

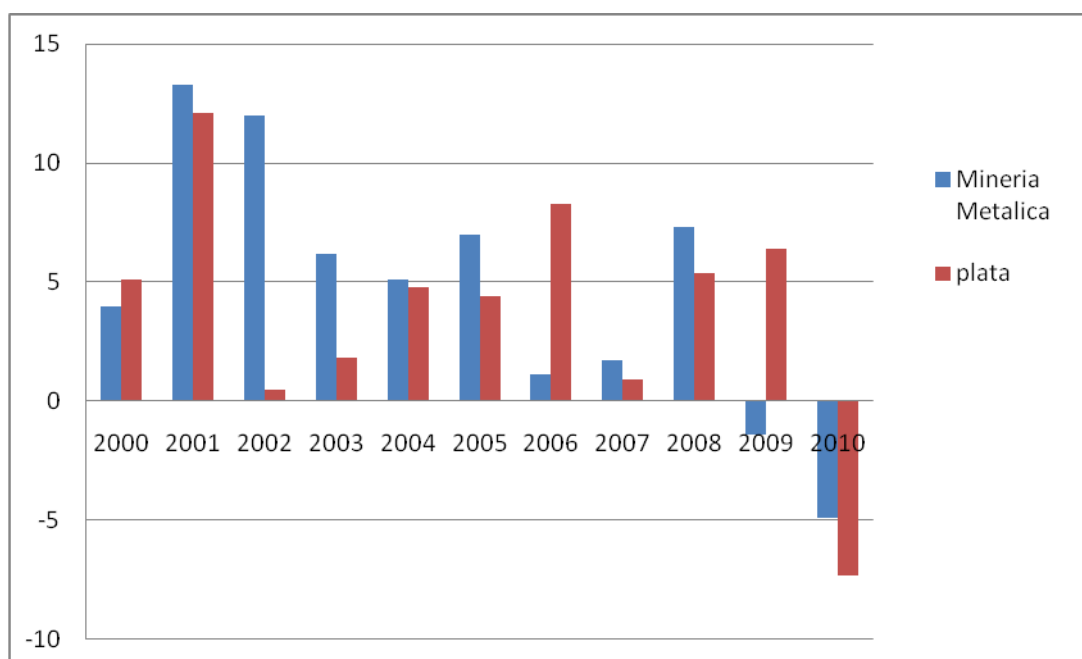
Igual que el análisis realizado para la tasa de empleo, se realiza un análisis de los ingresos por rama de actividad para el periodo 2006 – 2010, años más representativos de nuestra investigación, tomando el gráfico 48, el cual muestra que en el sector minero los salarios y/o sueldos fueron en promedio mayores que en los demás sectores productivos, con una amplia distancia. En segundo lugar se ubica el sector pesca, le siguen construcción y otros servicios y en último lugar se ubica el sector agricultura, el cual tiene escasa productividad, y a su vez, la falta de valor por parte de la población para con los agricultores; es decir, a pesar de ser el primer eslabón para la alimentación, es poco valorada. Los altos salarios en el sector minero están directamente relacionados con la dinámica misma del sector y la consolidación del

mismo en las exportaciones; debiendo destacarse que actualmente el nivel de salarios en dicho sector está descendiendo. Este análisis ayuda a demostrar la relación de los salarios con la producción en el sector minero, que es el planteamiento de la hipótesis específica número 5.

### **Gráfico N° 49. Minería metálica – Perú 1er. Productor de plata a nivel mundial**

**Periodo 2000 - 2010**

*(Variaciones porcentuales)*



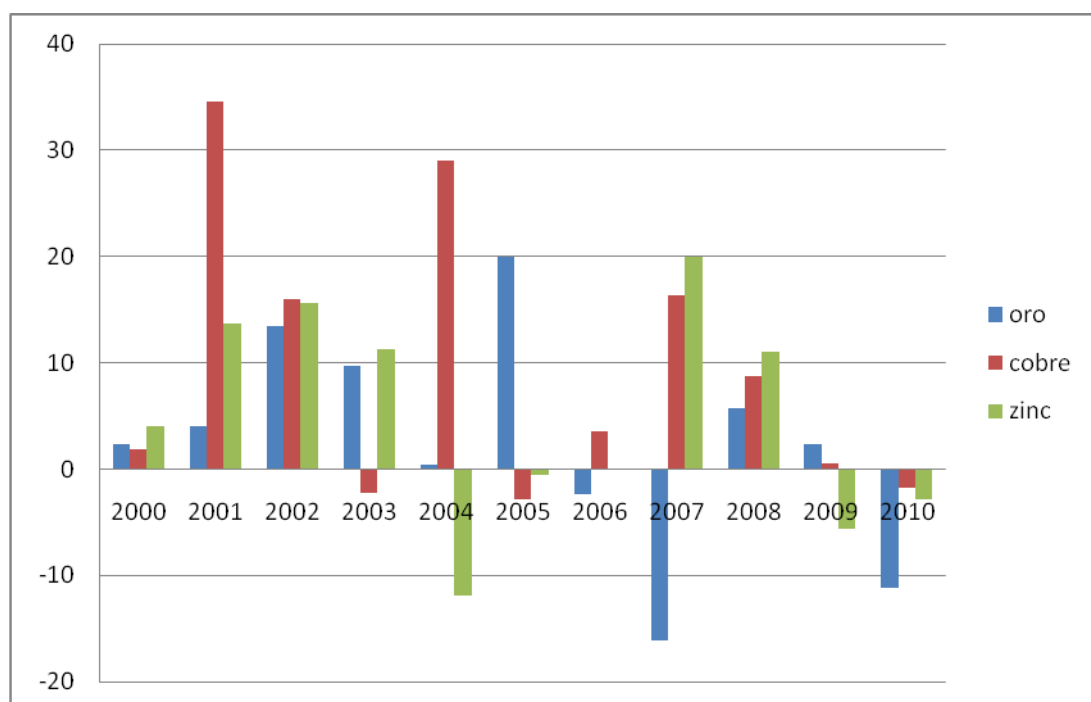
*Fuente: Ministerio de Energía y Minas - Elaboración propia*

Del gráfico 49 se observa el dinamismo del crecimiento de la minería metálica así como la consolidación del Perú como primer productor de plata a nivel mundial, seguido inmediatamente de México, ya que a pesar de la caída en la producción del 7.3% en el 2010, el Perú se mantiene en 1º lugar. Puede, a su vez, destacarse que la brecha entre Perú y México se acorta puesto que la empresa canadiense Gold Corp. ha realizado inversiones las cuales tienen un potencial de producción de 1000 TM de plata al año. Pero como puede apreciarse en todos los años, a excepción

de los años 2009 y 2010, niveles positivos de crecimiento que favorece a la economía nacional.

En los dos años donde hubo un retroceso en la producción, esta se debió a menores niveles de extracción tanto de oro como de plata, así como de cobre y zinc. Debe tenerse en consideración que el retroceso hubiera sido mayor, pero la mayor producción de hierro, la cual responde a la creciente demanda del mercado asiático, lo impidió.

**Gráfico N° 50. Minería metálica – Principales componentes**  
**Periodo 2000 – 2010**



*Fuente: Ministerio de Energía y Minas - Elaboración propia*

Respecto del gráfico 50 pueden hacerse algunas precisiones, en relación al Oro el Perú, a pesar de su caída, se mantiene como primer productor a nivel regional y sexto a nivel mundial. La caída en la producción se debió a una menor actividad de la minera Yanacocha, así como la llegada al

final de la vida útil del yacimiento Pierina, la minera Barrick también tuvo una menor actividad para 2010.

En relación al cobre puede decirse que la menor actividad de Southern Perú, básicamente en Cuajone y Antamina contribuyó a una disminución en el ritmo de crecimiento de este mineral precioso en el 2010. A pesar de esto el Perú se ubica como 2º productor mundial de cobre, ubicado muy por debajo de Chile.

En relación al zinc se menciona que al 2010 se produjo una menor actividad de Antamina y el Brocal, debido a que la demanda de sus clientes en el exterior se centró en cobre principalmente. El Perú a pesar de esto se mantiene como segundo productor de zinc a nivel mundial, por 3er. año consecutivo.

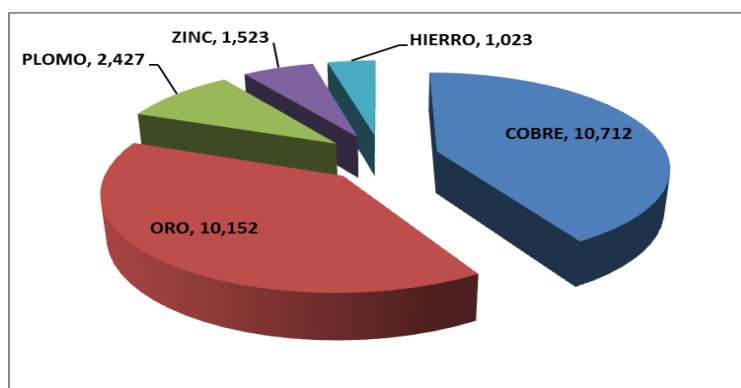
Como puede apreciarse el sector minero responde a los precios internacionales y por tanto es volátil, los ritmos de crecimiento no están del todo definidos, pero en términos agregados los niveles de crecimiento del sector muestran una tendencia positiva y esto gracias a la llegada al inicio de la década del 2000 de proyectos como Antamina, Cerro Verde y Alto Chicama.

Seguidamente se muestran dos gráficos, uno sobre los principales minerales que el Perú exporta y la participación de estos, el segundo sobre el comportamiento que tuvieron los precios internacionales de dichos minerales en el periodo 2000 - 2011. Se apreciará que los precios de los minerales han mantenido en promedio una tendencia creciente, siendo muy significativa esa tendencia para el caso del cobre y el oro, lo que ha favorecido en gran medida por los mayores ingresos que se ha tenido de nuestras exportaciones de estos minerales.



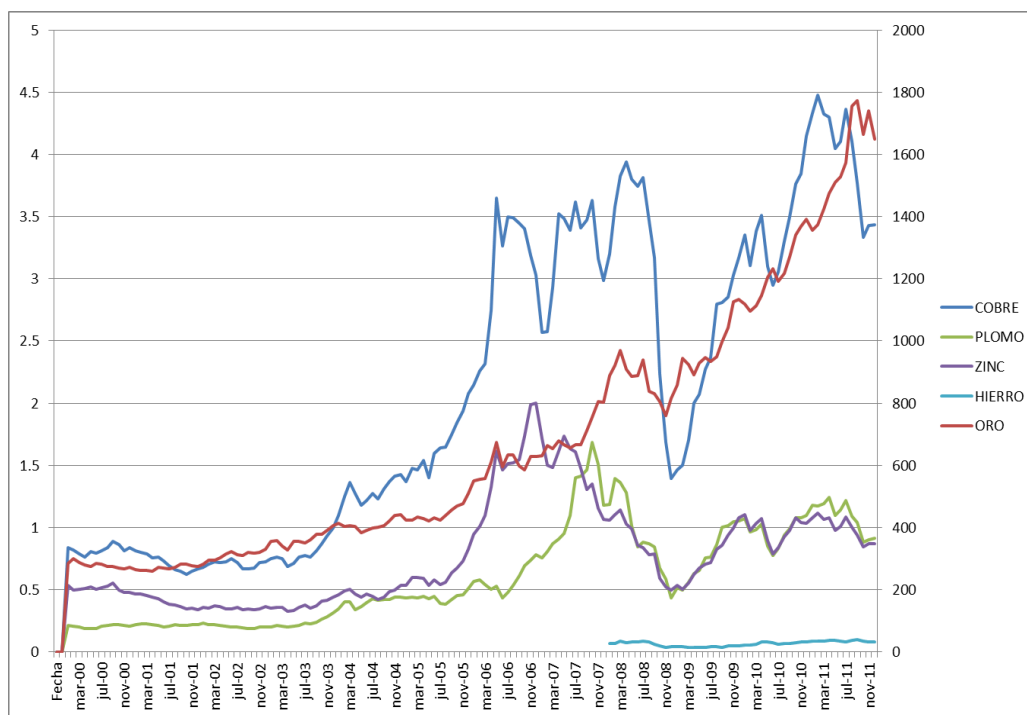
**Gráfico N° 51. Principales Minerales que el Perú exporta**  
**Periodo 2011**

(Millones de US dólares)



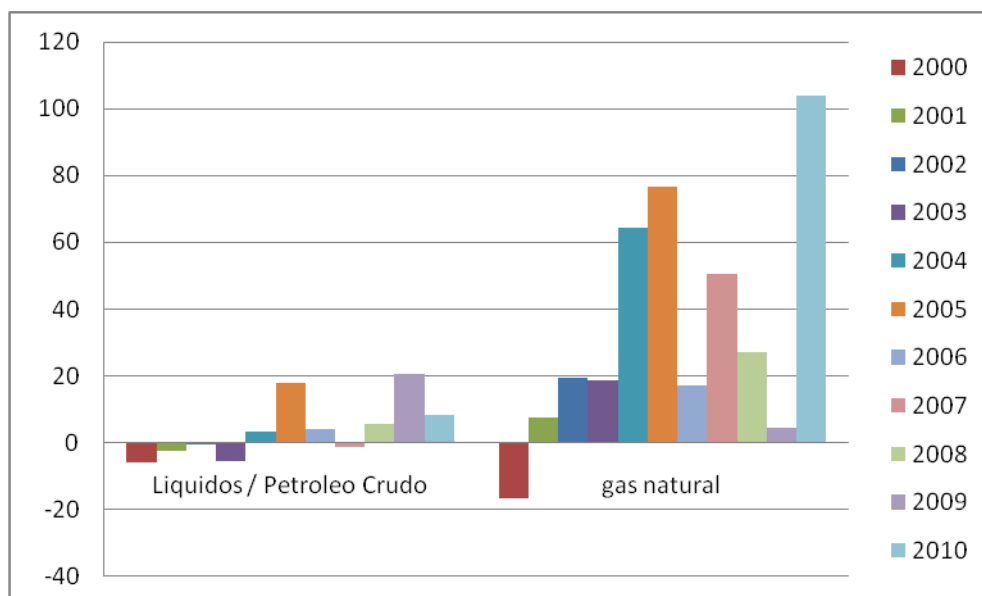
Fuente: SUNAT - Elaboración propia

**Gráfico N° 52. Tendencia de los Precios Internacionales de los**  
**Principales Minerales que el Perú exporta**  
**Periodo 2000 – 2011**



Fuente: metalprices.com - Elaboración propia

**Gráfico N° 53. Hidrocarburos**  
**Periodo 2000 - 2010**



*Fuente: Ministerio de Energía y Minas - Elaboración propia*

Del gráfico 53 se puede observar que la producción de gas natural es la que aportó en mayor proporción al 2010, el evento que destaca es la exportación de gas del Lote 56, la cual inició en Junio del mismo año y la expansión seguirá en los siguientes años.

Por tanto puede verificarse el aporte del sector minero para con las exportaciones, así como la importancia del Perú hacia el mundo ya que lidera en producción de plata, cobre y zinc a nivel mundial.

Mediante la presentación de los gráficos y el análisis de los mismos se ha detallado el aporte de las exportaciones en el nivel de actividad económica del país. Desde un análisis general del total de exportaciones hasta un análisis de salarios en el sector minero el cual es el que contribuye en mayor proporción al crecimiento del país.

## 7.2. Prueba de Hipótesis del Impacto del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento de la economía del Perú.

Mediante el siguiente modelo se evalúa el impacto de las exportaciones en el PBI del Perú, teniendo en consideración tanto el nivel de las inversiones (sean públicas o privadas), así como el nivel de gasto público, nivel de consumo e importaciones.

Debe señalarse que se utilizará logaritmos en las variables para de estar forma obtener la elasticidad de la variables en relación al PBI. Con esto se podrá observar los efectos en el nivel de actividad económica, basados en cambios porcentuales.

Dependent Variable: LOGPBI  
Method: Least Squares  
Date: 02/06/12 Time: 03:30  
Sample: 1970 2010  
Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOGCO	0.691534	0.010237	67.55425	0.0000
LOGI	0.177582	0.006052	29.34195	0.0000
LOGG	0.124255	0.006839	18.16770	0.0000
LOGX	0.125018	0.004547	27.49167	0.0000
LOGM	-0.116083	0.006223	-18.65414	0.0000
C	0.812189	0.056985	14.25278	0.0000
R-squared	0.999803	Mean dependent var	11.54890	
Adjusted R-squared	0.999775	S.D. dependent var	0.293152	
S.E. of regression	0.004401	Akaike info criterion	-7.879659	
Sum squared resid	0.000678	Schwarz criterion	-7.628892	
Log likelihood	167.5330	F-statistic	35493.79	
Durbin-Watson stat	0.819849	Prob(F-statistic)	0.000000	

Estimation Command:

```
=====
LS LOGPBI LOGCO LOGI LOGG LOGX LOGM C
```

Estimation Equation:

```
=====
LOGPBI = C(1)*LOGCO + C(2)*LOGI + C(3)*LOGG + C(4)*LOGX + C(5)
*LOGM + C(6)
```

Substituted Coefficients:

```
=====
LOGPBI = 0.6915344194*LOGCO + 0.1775818787*LOGI + 0.1242546066
*LOGG + 0.1250180027*LOGX - 0.1160825585*LOGM + 0.8121888126
```

El modelo general del impacto de las variables para con el PBI quedaría de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \text{LOGPBI} = & 0.6915344194 \cdot \text{LOGCO} + 0.1775818787 \cdot \text{LOGI} + \\ & 0.1242546066 \cdot \text{LOGG} + 0.1250180027 \cdot \text{LOGX} - 0.1160825585 \cdot \text{LOGM} + \\ & 0.8121888126 \end{aligned}$$

Interpretación de los coeficientes:

- Si el Consumo aumenta en 1%, el PBI aumentaría en 0.69%
- Si la Inversión aumenta en 1%, el PBI aumentaría en 0.18%
- Si el Gasto Público aumenta en 1%, el PBI aumentaría en 0.12%
- Si las Exportaciones aumentan en 1%, el PBI aumentaría en 0.13%
- Si las Importaciones aumentan en 1%, el PBI disminuiría en 0.12%.

Las primeras 4 interpretaciones representan un cambio proporcional del PBI, con respecto al consumos, la inversión, gasto público y exportaciones respectivamente.

Basándose en la relación directa entre estas variables y el PBI. Las mismas se deben al aporte que realizan hacia el PBI es positivo ( $\text{PBI} = C + I + G + X - M$ ).

Para la última interpretación se dice que dado su carácter negativo desfavorece al PBI, por lo que representa un cambio proporcional negativo. Esto se debe a su relación inversa con el PBI.

-  $R^2 = 0.99\%$

Este resultado indica que el comportamiento del PBI está explicado en un 99% por las variables exógenas indicadas en el presente modelo, y un 1% es descrito por variables que no se incluyeron en el modelo.

- Significancia individual de las variables

$$T_{(0.975,41)} = 2.021$$

Para el consumo:  $T = 67.55$

En base a los resultados puede decirse que la variable es significativa.

Para la inversión:  $T = 29.24$

En base a los resultados puede decirse que la variable es significativa.

Para el gasto público:  $T = 18.17$

En base a los resultados puede decirse que la variable es significativa.

Para las exportaciones:  $T = 27.49$

En base a los resultados puede decirse que la variable es significativa.

Para las importaciones:  $T = -18.65$

En base a los resultados puede decirse que la variable es significativa, aunque su relevancia se basa en que determina la balanza comercial.

- Significancia conjunta de las variables:

$$F = 35493.79$$

Teniendo en consideración la probabilidad de significancia de 0.000 puede concluirse que el modelo es significativo en conjunto.

*Nota: El hecho que una variable sea no significativa individualmente y que el modelo en conjunto sea significativo es una señal de la existencia de multicolinealidad.*

### Matriz de correlación

Correlation Matrix						
	LOGPBI	LOGCO	LOGI	LOGG	LOGX	LOGM
LOGPBI	1.000000	0.992217	0.924943	0.915110	0.944428	0.923987
LOGCO	0.992217	1.000000	0.897788	0.878751	0.937329	0.924290
LOGI	0.924943	0.897788	1.000000	0.853556	0.829158	0.934941
LOGG	0.915110	0.878751	0.853556	1.000000	0.816066	0.792106
LOGX	0.944428	0.937329	0.829158	0.816066	1.000000	0.910664
LOGM	0.923987	0.924290	0.934941	0.792106	0.910664	1.000000

Estos resultados indican que la variable *LOGPBI* está fuertemente correlacionada con la variable *LOGCO* (0.9922), la correlación con la variable *LOGI* es menor, pero igual muestra signos de correlación (0.9249), la correlación con la variable *LOGG* es menor (0.9151).

La correlación con la variable *LOGX* es alta también (0.9444), y finalmente la variable *LOGM* muestra una correlación de 0.9239.

La correlación entre las variables regresoras es también alta y moderada, además de ser de relación directa.

### **Multicolinealidad**

Es la situación en la cual se presenta correlación entre las variables explicativas del modelo.

### **Test de Farrar Glauber**

Mediante esta prueba se detecta la presencia de multicolinealidad en el modelo.

Test de Ortogonalidad:

$H_0$ : Las X son ortogonales entre si  
si

$H_1$ : Las X no son ortogonales entre

$$FG = -\left[T - 1 - \left(\frac{2k+5}{6}\right) * \text{Log}|R|\right] \approx \chi^2_{k(k-1)/2}$$

Donde:

k: Número de variables explicativas

R: Matriz de correlaciones simples.

N= 41, k=5, lnR= -16,824504

Reemplazando:

$$X^2_{\text{calculado}} = FG = 82,0612599$$

$$X^2_{\text{tabla}} = 5.15$$

La prueba nos dice que las variables son ortogonales entre sí, lo que quiere decir que se admite la presencia de multicolinealidad en el modelo.

### ***Soluciones a la multicolinealidad***

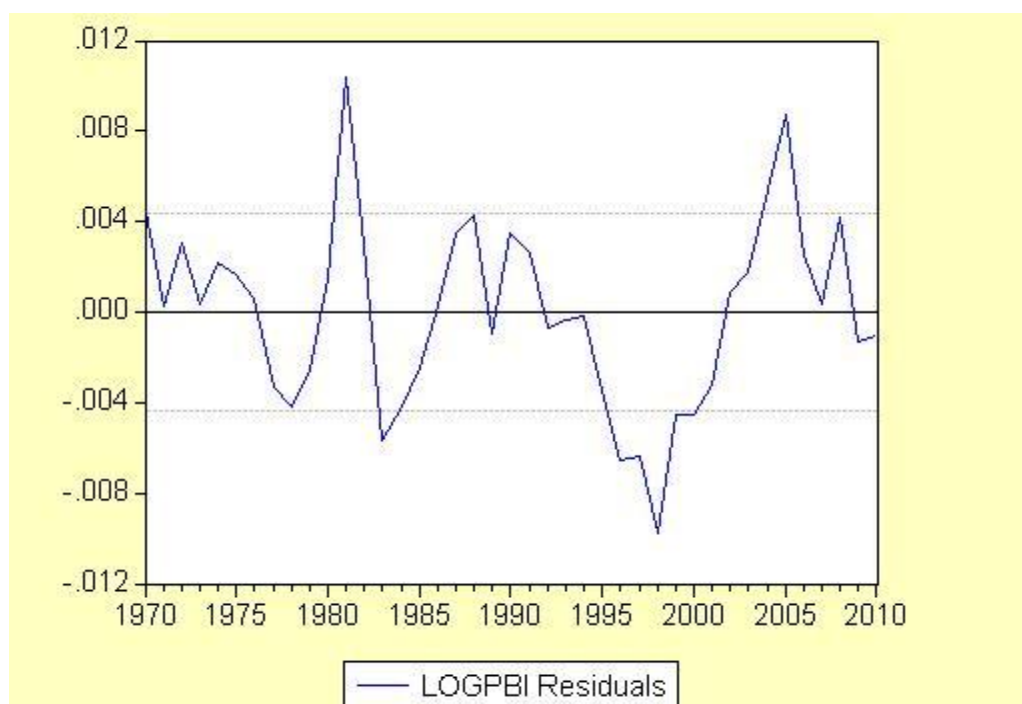
El tratamiento más simple que se le da al problema de multicolinealidad es que al ser un problema de muestra, se requeriría de más información. Generalmente se dice que ante problemas de multicolinealidad lo mejor es *no hacer nada*.

Cabe resaltar que la multicolinealidad es un problema de deficiencia de datos más no de los métodos estadísticos; se recomienda también eliminar variables explicativas pero para el presente caso no sería lo apropiado, lo mejor será dejar el modelo tal cual ha sido planteado.

## Heterocedasticidad

La heterocedasticidad significa que la varianza de las perturbaciones no es constante a lo largo de las observaciones, lo que violaría el supuesto del modelo lineal general.

### *Realizamos la prueba gráfica*



Se observa que es posible la existencia de heterocedasticidad pues los residuos salen, ligeramente, de las bandas de confianza a un nivel del 95%.

### **Test de White**

La aplicación de este test implica la estimación de una regresión auxiliar del cuadrado de los residuos sobre las variables originales del modelo.

$H_0$ : Existe homocedasticidad

$H_1$ : Existe heterocedasticidad



$$nR^2 \approx \chi^2_{p-1}$$

Donde: n = número de observaciones (41),  $R^2 = 0.279470$ , p = número de coeficientes del modelo auxiliar.

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	1.163604	Probability	0.352117
Obs*R-squared	11.45828	Probability	0.322945

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 02/05/12 Time: 23:36

Sample: 1970 2010

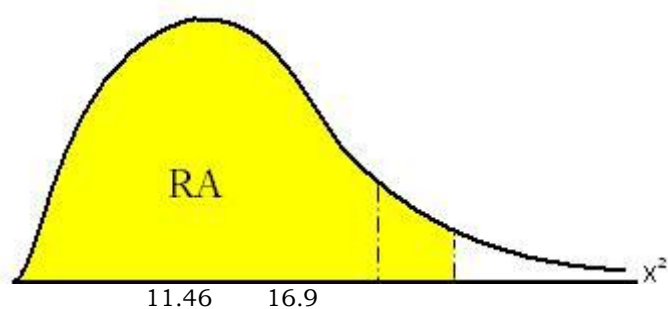
Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.040153	0.023032	-1.743374	0.0915
LOGCO	0.009333	0.006972	1.338590	0.1908
LOGCO^2	-0.000422	0.000313	-1.345731	0.1885
LOGI	-0.001911	0.001633	-1.169865	0.2513
LOGI^2	9.89E-05	8.46E-05	1.168516	0.2518
LOGG	-0.000639	0.002933	-0.217753	0.8291
LOGG^2	3.63E-05	0.000160	0.226709	0.8222
LOGX	-0.000718	0.000955	-0.752028	0.4579
LOGX^2	4.02E-05	5.15E-05	0.781258	0.4408
LOGM	0.000793	0.001758	0.451238	0.6551
LOGM^2	-4.15E-05	9.48E-05	-0.437939	0.6646
R-squared	0.279470	Mean dependent var	1.65E-05	
Adjusted R-squared	0.039294	S.D. dependent var	2.47E-05	
S.E. of regression	2.42E-05	Akaike info criterion	-18.19534	
Sum squared resid	1.76E-08	Schwarz criterion	-17.73560	
Log likelihood	384.0045	F-statistic	1.163604	
Durbin-Watson stat	2.385073	Prob(F-statistic)	0.352117	

Resolviendo:

$$\chi^2_{p-1} = 16.9$$

$$nR^2 = 11.46$$



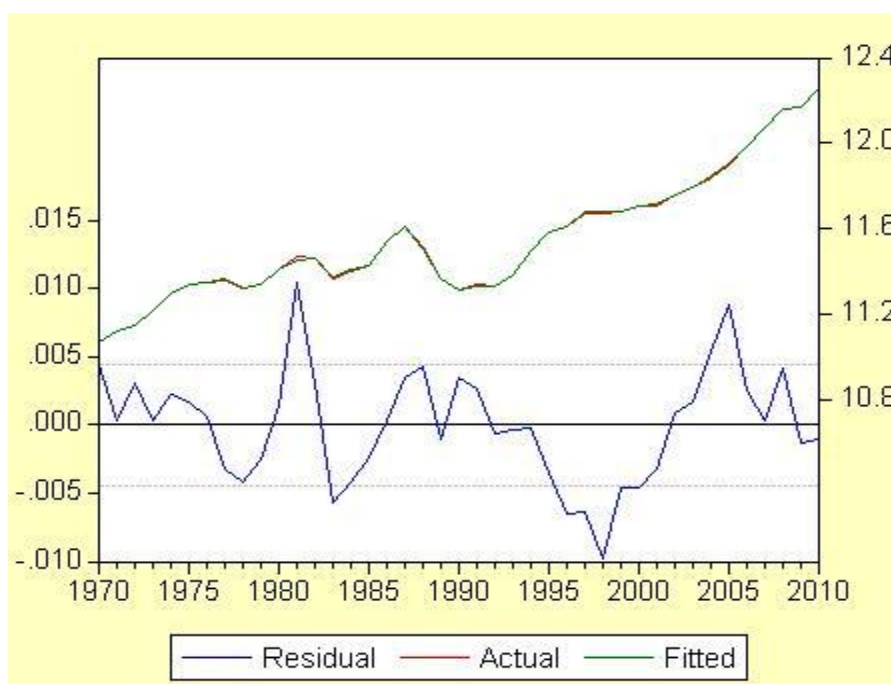
De donde se concluye que se estaría aceptando la hipótesis nula, es decir, existe homocedasticidad.

### Autocorrelación

Se presenta cuando las perturbaciones del modelo se encuentran correlacionadas.

Se analiza también un modelo autorregresivo de orden  $p$  (AR ( $p$ )) en el cual se considera que las perturbaciones están en función de las perturbaciones rezagadas.

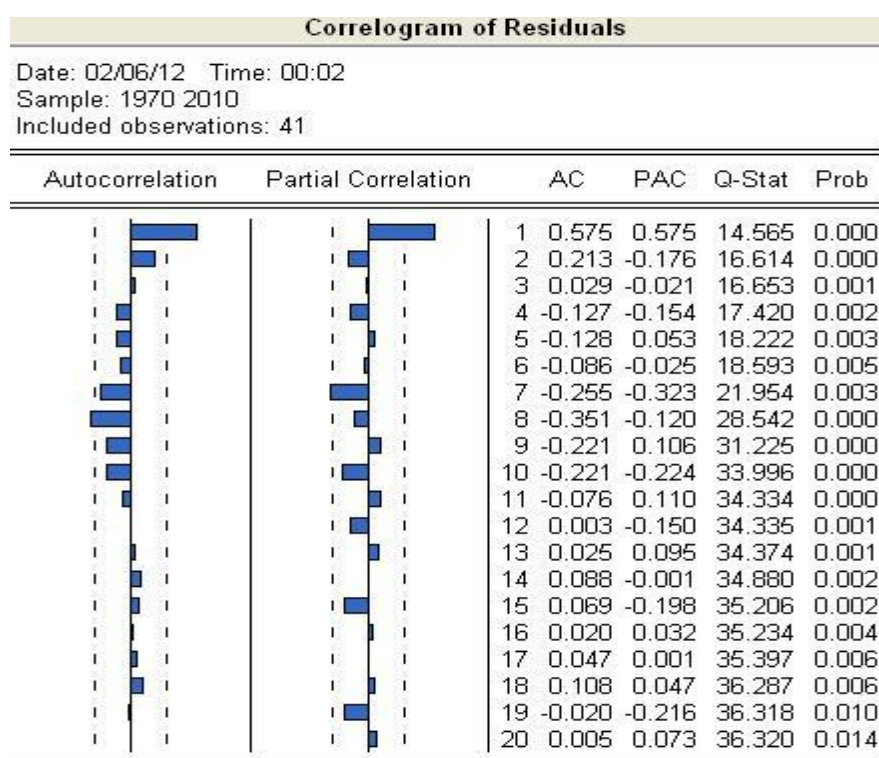
### Método gráfico



Como se observa en el gráfico los residuos sobrepasan las bandas por lo que se podría tener presencia de autocorrelación.

### ***Test Ljung Box***

Mediante este test se determina la existencia de autocorrelación ya sea simple o parcial.



Observando el correlograma de residuos para 20 retardos, puede observarse que los valores obtenidos para cada rezago están dentro de las bandas de confianza, a excepción del primer residuo, por lo que se dice que existe autocorrelación en el modelo.

### Test LM con 1 retardo

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	17.73441	Probability	0.000176
Obs*R-squared	14.05468	Probability	0.000178

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 02/06/12 Time: 00:04

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOGCO	0.002175	0.008436	0.257811	0.7981
LOGI	0.002182	0.005005	0.436071	0.6655
LOGG	-0.003337	0.005681	-0.587378	0.5608
LOGX	0.001745	0.003763	0.463575	0.6459
LOGM	-0.003434	0.005183	-0.662537	0.5121
C	0.001316	0.046872	0.028085	0.9778
RESID(-1)	0.596318	0.141602	4.211224	0.0002
R-squared	0.342797	Mean dependent var	2.52E-16	
Adjusted R-squared	0.226820	S.D. dependent var	0.004116	
S.E. of regression	0.003620	Akaike info criterion	-8.250641	
Sum squared resid	0.000445	Schwarz criterion	-7.958080	
Log likelihood	176.1381	F-statistic	2.955735	
Durbin-Watson stat	1.785190	Prob(F-statistic)	0.019745	

### Test LM con 2 retardos

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	9.375708	Probability	0.000597
Obs*R-squared	14.85579	Probability	0.000594

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 02/06/12 Time: 00:09

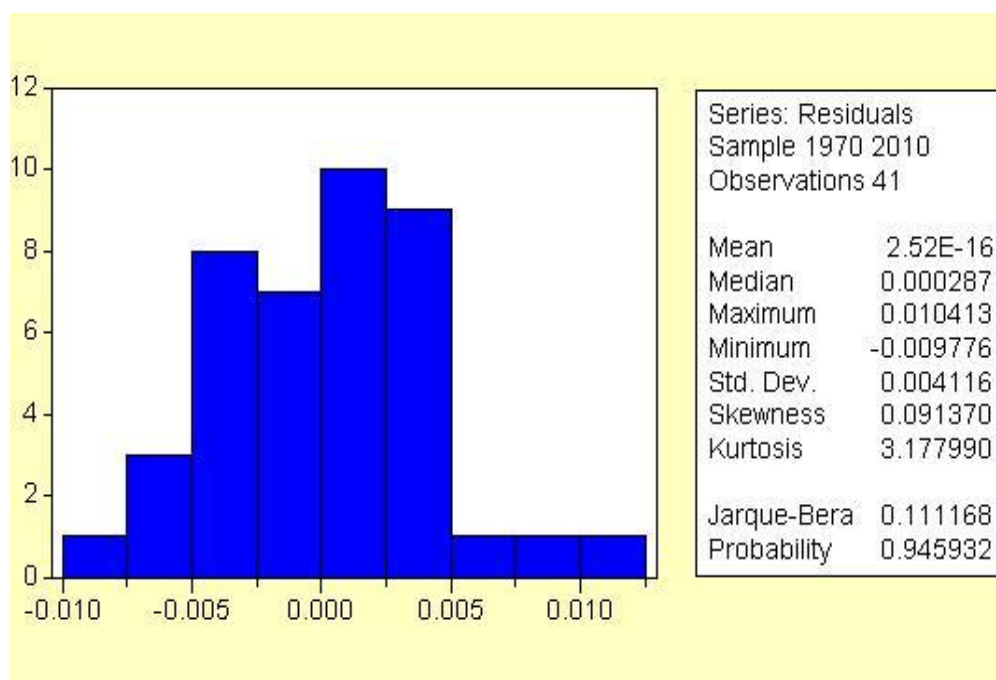
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOGCO	0.002177	0.008434	0.258144	0.7979
LOGI	0.001993	0.005008	0.397994	0.6932
LOGG	-0.003338	0.005680	-0.587741	0.5607
LOGX	0.001631	0.003764	0.433404	0.6675
LOGM	-0.003153	0.005190	-0.607592	0.5476
C	0.001558	0.046865	0.033255	0.9737
RESID(-1)	0.693813	0.171595	4.043323	0.0003
RESID(-2)	-0.171475	0.170524	-1.005573	0.3219
R-squared	0.362336	Mean dependent var	2.52E-16	
Adjusted R-squared	0.227074	S.D. dependent var	0.004116	
S.E. of regression	0.003619	Akaike info criterion	-8.232042	
Sum squared resid	0.000432	Schwarz criterion	-7.897687	
Log likelihood	176.7569	F-statistic	2.678774	
Durbin-Watson stat	1.994338	Prob(F-statistic)	0.025978	

Se observa que la probabilidad, en ambos casos, es muy baja (menor al 5%) por lo que el modelo presenta autocorrelación.

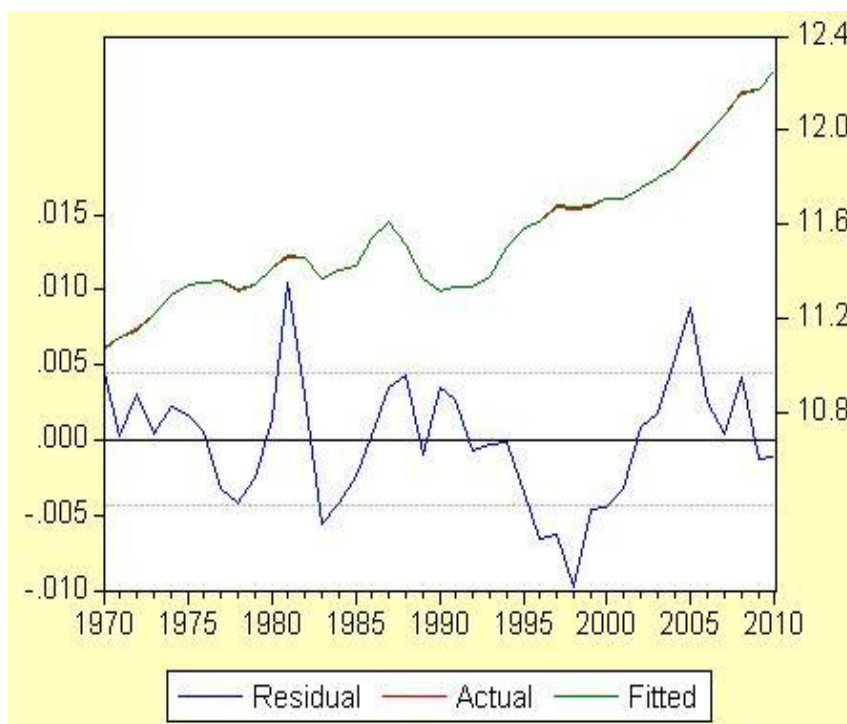
### ***Prueba de normalidad de errores***

Esta prueba se analiza mediante el histograma, para observar la normalidad de los errores mediante la prueba Jarque Bera, la cual muestra si los errores del modelo poseen una distribución de probabilidad que se asemeje a una Normal. Si esta prueba nos muestra que la distribución de los errores es normal, se garantiza las conclusiones que se hagan bajo el modelo planteado.



La distribución de probabilidad asemeja tanto a una distribución de probabilidad normal. Por lo que decimos que las conclusiones del modelo están garantizadas.

### Gráfica del modelo



El presente gráfico presenta una tendencia creciente del PBI. El presente modelo parece ser eficiente puesto que la línea de estimación (*fitted*) es muy parecida a la demanda de dinero verdadera (actual). Por tanto se ha comprobado cual es el verdadero impacto de las exportaciones en el PBI. Mediante los diversos gráficos así como con este modelo que incluyen a otras variables tales como gasto público, inversión y consumo.

## CONCLUSIONES:

1. Del modelo planteado se concluye que si las Exportaciones peruanas aumentan en 1%, el PBI aumentaría en 0.13%.
2. La apertura comercial y promoción de productos a nivel internacional, han hecho que las exportaciones peruanas, sean tradicionales o no tradicionales, aumenten considerablemente en la última década. Así se tiene que como porcentaje del PBI las exportaciones representaron el 3.53% en 1970, el 9.6% en 1980, el 8.78% en 1990, el 12.62% en el 2000 y el 37.17% en el 2010, notándose que luego de la puesta en marcha del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013) en marzo del 2003 la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido mayor.
3. Las Exportaciones Tradicionales predominan en la contribución del total de exportaciones en todo el periodo en análisis. Las Exportaciones Tradicionales representaron el 78% del total de exportaciones en el 2010, mientras las No Tradicionales representaron el 21% del total de exportaciones en el 2010 (1% corresponde a otros).
4. Los sectores que más aportaron a la exportación son el sector minero, el cual en el 2010 representó el 79% de la Exportaciones Tradicionales y el sector agropecuario, el cual representó el 29% de la Exportaciones No Tradicionales en el 2010.

5. Los principales destinos de las exportaciones peruanas fueron: EEUU con una participación de 16.9%, China con 15.4%, Suiza con 14.8% y Japón con 5% en el 2010, siendo China y Suiza los destinos que han tenido una mayor tasa de crecimiento en la última década. China pasaría a ser nuestro primer destino en exportaciones si las previsiones de la economía estadounidense siguen desfavorables para sus niveles de consumo y las de China alientan a un crecimiento sostenido.
6. Respecto de los acuerdos comerciales firmados por el Perú en la última década con países como EEUU, China, Canadá y Singapur, estos representan grandes mercados para nuestros productos. Al 2010 las exportaciones peruanas para cada uno de dichos países representan el 0.33% de las importaciones de EEUU, el 0.42% de las importaciones de China, el 0.48% de las importaciones de Canadá y el 0.003% de las importaciones de Singapur. Cubriendo con nuestras exportaciones sólo el 1% de las importaciones de los indicados países alcanzaríamos como monto exportado US \$ 30,000 millones.
7. Los mayores sueldos y salarios para el periodo 2006-2010 se registraron en el sector minero, con un promedio por encima de los S/. 2000, mientras para el mismo periodo los menores niveles de sueldos y salarios se registraron en el sector agricultura con un promedio menor a los S/. 500.
8. Perú es el primero productor mundial de plata, 2º productor mundial de cobre y zinc a nivel mundial.
9. El sector hidrocarburos, especialmente el sector del Gas Natural muestra un crecimiento notable gracias a la exportación del Lote 56.



## RECOMENDACIONES

1. El Perú debe centrarse en posicionarse en los países asiáticos que apuntan a ser los primeros en el orden mundial.
2. Países en desarrollo como el Perú deben buscar “alianzas”; pues al formarse bloques económicos se amplían los mercados, se aumenta la productividad y eficiencia; y ello conlleva a que se pueda competir en mercados internacionales con una mayor capacidad de negociación, se torna más dinámica la inversión privada y se mejora el crecimiento económico al intensificarse las exportaciones.
3. Con los acuerdos comerciales firmados por el Perú en la última década con países como EEUU, China, Canadá y Singapur, deben ser aprovechados a través del desarrollo de la oferta exportable, con los planes operativos sectoriales y los planes estratégicos regionales y a través del desarrollo de mercados internacionales con los planes operativos de mercados de destino. Con ello tratar de emular experiencias como la correlación lograda por México con EEUU en el crecimiento de sus PBI que pasó de 0.23 antes de la firma del TLCNA (NAFTA) a 0.7 después de la firma del tratado. A la fecha México es el tercer proveedor de mercancías a EEUU con una participación de 12.7% después de China y Canadá.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Libros:

- APPLEYARD, Dennis y FIELD, Alfred. “Economía Internacional”. Cuarta Edición. 2003. Edit. Mc Graw Hill. Bogotá.
- CARBAUGH J, Robert. “Economía Internacional”. Sexta Edición 2002. Edit. International Thomson Editores. México.
- KRUGMAN, Paúl y OBSTFELD, Maurice. “Economía Internacional. Teoría y Política”. 2006. Edit. Mc Graw Hill. España.
- PARODI TRECE, Carlos. “Perú 1960-2000: Políticas Económicas y Sociales en entornos Cambiantes”. Primera Edición 2011. Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (Apesu). Lima Perú.
- PUGEL, Tomas. ”Economía Internacional”. Duodécima Edición. 2004. Edit. Mc Graw Hill. España.
- SALVATORRE, Dominick. “Economía Internacional”. Sexta edición. 2000. Prentice Hall, Madrid.

### Otras Documentaciones:

- Revista Perú Exporta. Asociación de Exportadores – ADEX
- Boletín de ADEX DATA TRADE. Asociación de Exportadores – ADEX
- Revista especializada de Negocios Internacionales. Sociedad de Comercio Exterior - COMEXPERU.
- Semanario COMEXPERU. Sociedad de Comercio Exterior.

- “Exportaciones, industria maquiladora y crecimiento económico en México a partir de la década de los noventa”, investigación económica realizada por la Universidad Nacional Autónoma de México, Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal, 2005, México.
- “Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996”, estudio realizado por Luis Jorge Garay S, Banco República de Colombia, mayo de 1998, Santafé de Bogotá.
- Minería, Minerales y Desarrollo Sustentable en Chile, documento elaborado por el Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente de Chile (CIPMA).
- “Impacto Económico de la Actividad Minera en el Perú”, documento elaborado por Macroconsult (Informes 1 y 2), Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, Primera Edición, Julio del 2008, Lima Perú.

#### Otras Fuentes de Información:

- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI
- Banco Central de Reserva del Perú – BCRP
- Ministerio de Economía y Finanzas – MEF
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR
- Ministerio de la Producción – PRODUCE
- Asociación de Exportadores – ADEX
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT
- Sociedad Nacional de Industrias - S.N.I.
- Cámara de Comercio de Lima - C.C.L.
- Sociedad de Comercio Exterior – COMEXPERU
- Bibliotecas (UNMSM – Facultad de Economía, Universidad del Pacífico, PUCP – Facultad de Economía y Universidad de Lima – Facultad de Economía)

# ANEXOS

**Anexo N° 1. (Relacionado a la Hipótesis general)**

<b>Año</b>	<b>PBI</b>	<b>X</b>	<b>M</b>	<b>RIN</b>	<b>X como % PBI</b>
<b>1970</b>	29269.0	1034.3	699.6	323.0	3.53
<b>1971</b>	30590.7	889.4	730	294.5	2.91
<b>1972</b>	31639.1	945	812	439.3	2.99
<b>1973</b>	33688.6	1111.8	1033	532.3	3.30
<b>1974</b>	36648.7	1513.3	1908.9	808.8	4.13
<b>1975</b>	38262.3	1335	2427	406.7	3.49
<b>1976</b>	38708.5	1344	2016	-178.7	3.47
<b>1977</b>	38947.4	1729.6	2148	-484.0	4.44
<b>1978</b>	37475.4	2038	1668	-591.9	5.44
<b>1979</b>	38215.1	3719	1954	426.1	9.73
<b>1980</b>	41144.7	3950.6	3089.5	1480.4	9.60
<b>1981</b>	43392.9	3328	3802.2	793.2	7.67
<b>1982</b>	43250.8	3343.4	3720.9	914.2	7.73
<b>1983</b>	39212.5	3036.2	2721.7	889.2	7.74
<b>1984</b>	40702.0	3193.4	2166.5	1125.0	7.85
<b>1985</b>	41552.6	3021.4	1822.6	1492.8	7.27
<b>1986</b>	46584.9	2572.7	2649.3	957.8	5.52
<b>1987</b>	50192.3	2713.4	3215.1	43.1	5.41
<b>1988</b>	45464.1	2719.9	2865.1	-352.2	5.98
<b>1989</b>	39358.6	3503.3	2286.5	357.2	8.90
<b>1990</b>	37355.3	3279.8	2921.9	531.0	8.78
<b>1991</b>	38141.9	3393.1	3595.3	1303.5	8.90
<b>1992</b>	37978.4	3578.1	4001.4	2000.6	9.42
<b>1993</b>	39788.1	3384.7	4160.4	2741.5	8.51
<b>1994</b>	44889.5	4424.1	5499.2	5717.5	9.86
<b>1995</b>	48754.1	5491.4	7732.9	6640.7	11.26
<b>1996</b>	49981.8	5877.6	7864.2	8540.4	11.76
<b>1997</b>	53412.6	6824.6	8535.5	10169.1	12.78
<b>1998</b>	53061.2	5756.8	8218.7	9183.5	10.85
<b>1999</b>	53546.2	6087.5	6710.5	8403.6	11.37
<b>2000</b>	55126.1	6954.9	7357.6	8180.0	12.62
<b>2001</b>	55244.6	7025.7	7204.5	8613.3	12.72
<b>2002</b>	58015.5	7713.9	7392.8	9598.1	13.30
<b>2003</b>	60357.4	9090.7	8204.8	10194.3	15.06
<b>2004</b>	63361.2	12809.2	9804.8	12631.0	20.22
<b>2005</b>	67686.7	17367.7	12081.6	14097.1	25.66
<b>2006</b>	72926.0	23830.1	14844.1	17274.8	32.68
<b>2007</b>	79420.5	28093.8	19590.5	27688.8	35.37
<b>2008</b>	87206.4	31018.5	28449.2	31195.9	35.57
<b>2009</b>	87957.8	26961.7	21010.7	33135.0	30.65
<b>2010</b>	95693.5	35564.7	28815.3	44105.1	37.17

*Fuente BCRP. Cifras en millones de US\$.*

### Anexo N° 2. (Relacionado a la hipótesis específica 1 y 2)

Año	X	XT	X Mineras	XNT	XNT agro	OX
1970	1,034.3	973.4	465.1	60.8	7.8	0.0
1971	889.4	838.4	360.6	51.0	7.5	0.0
1972	945.0	873.0	420.9	72.0	10.1	0.0
1973	1,111.8	986.0	616.3	125.7	25.2	0.0
1974	1,513.3	1,324.4	717.8	178.8	20.9	10.0
1975	1,335.0	1,234.2	618.2	95.8	11.7	5.0
1976	1,344.0	1,204.1	704.0	136.9	16.6	3.0
1977	1,729.6	1,501.8	939.2	223.8	24.8	4.0
1978	2,038.0	1,618.6	987.9	353.4	39.6	66.0
1979	3,719.0	2,866.5	1,609.6	809.5	75.4	43.0
1980	3,950.6	3,051.1	1,853.9	845.0	72.0	54.5
1981	3,328.0	2,562.0	1,543.4	701.0	61.0	64.9
1982	3,343.4	2,532.4	1,358.8	762.0	70.0	49.1
1983	3,036.2	2,458.5	1,627.9	555.0	56.0	22.6
1984	3,193.4	2,430.7	1,433.0	726.3	74.3	36.3
1985	3,021.4	2,259.0	1,266.1	728.1	94.3	34.3
1986	2,572.7	1,884.0	1,099.1	652.8	71.7	35.9
1987	2,713.4	1,950.9	1,272.9	726.0	84.8	36.5
1988	2,719.9	1,943.0	1,252.4	752.9	97.5	24.0
1989	3,503.3	2,489.6	1,598.1	988.7	116.8	25.0
1990	3,279.8	2,258.6	1,480.5	988.6	119.3	32.6
1991	3,393.1	2,359.0	1,534.8	994.0	149.5	40.1
1992	3,578.1	2,562.2	1,819.9	966.3	166.9	49.6
1993	3,384.7	2,318.2	1,472.5	1,016.4	186.8	50.0
1994	4,424.1	3,156.5	1,970.8	1,214.6	225.9	53.0
1995	5,491.4	3,984.0	2,615.7	1,444.9	275.4	62.5
1996	5,877.6	4,213.5	2,654.4	1,589.7	323.3	74.5
1997	6,824.6	4,704.7	2,730.5	2,046.5	339.9	73.5
1998	5,756.8	3,711.9	2,746.7	1,966.9	302.2	78.0
1999	6,087.5	4,141.8	3,008.0	1,876.4	405.7	69.3
2000	6,954.9	4,804.4	3,220.1	2,043.7	394.0	106.7
2001	7,025.7	4,730.3	3,205.3	2,182.8	436.7	112.6
2002	7,713.9	5,368.6	3,808.9	2,256.1	549.8	89.2
2003	9,090.7	6,356.3	4,689.9	2,620.4	623.6	114.0
2004	12,809.2	9,198.6	7,123.8	3,479.1	800.6	131.5
2005	17,367.7	12,949.6	9,789.9	4,277.0	1,007.7	141.1
2006	23,830.1	18,461.0	14,734.5	5,278.5	1,220.1	90.6
2007	28,093.8	21,666.1	17,439.3	6,313.2	1,512.2	114.5
2008	31,018.5	23,265.8	18,101.0	7,562.3	1,912.6	190.4
2009	26,961.7	20,622.3	16,382.3	6,185.6	1,825.1	153.8
2010	35,564.7	27,668.9	21,722.8	7,641.5	2,190.0	254.3

Fuente BCRP. Cifras en millones de US\$.

### Anexo N° 3. (Relacionado con la hipótesis específica 3)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>USA</b>	28,1	25,4	26,1	26,8	32,1	31,4	24	19,5	19,1	17,4	16,9
<b>China</b>	6,5	6,1	7,9	7,5	10,9	11	9,6	10,9	11,8	15,3	15,4
<b>Suiza</b>	8	4,5	7,5	7,5	2,5	4,6	7,1	8,4	11,1	14,8	10,9
<b>Japón</b>	4,7	5,4	4,9	4,3	4,8	3,5	5,2	7,8	5,8	5,1	5,1

Cifras en porcentajes (%)

#### Anexo N° 4. (Relacionado a la hipótesis específica 4)

<b>Estructura Porcentual</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>
Pesqueros	33.0	36.0	27.3	12.4	16.0	14.6	13.2	10.4	9.5	7.5
Agrícolas	15.5	17.1	19.9	19.5	22.2	28.3	20.0	19.1	12.7	8.9
<b>Mineros</b>	<b>45.0</b>	<b>40.5</b>	<b>44.5</b>	<b>55.4</b>	<b>47.4</b>	<b>46.3</b>	<b>52.4</b>	<b>54.3</b>	<b>48.5</b>	<b>43.3</b>
Petróleo y derivados	0.7	0.6	0.7	1.4	1.9	3.3	4.0	3.0	8.8	17.4
<b>TRADICIONALES</b>	<b>94.2</b>	<b>94.2</b>	<b>92.4</b>	<b>88.7</b>	<b>87.5</b>	<b>92.5</b>	<b>89.6</b>	<b>86.8</b>	<b>79.5</b>	<b>77.1</b>
<b>NO TRADICIONALES</b>	<b>5.8</b>	<b>5.8</b>	<b>7.6</b>	<b>11.3</b>	<b>11.8</b>	<b>7.2</b>	<b>10.2</b>	<b>12.9</b>	<b>17.3</b>	<b>21.8</b>
OTROS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.3	0.2	0.3	3.2	1.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Cifras en porcentaje (%)

<b>Estructura Porcentual</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>
Pesqueros	4.9	4.2	6.8	2.6	5.1	4.2	8.4	8.2	13.0	12.4
Agrícolas	5.8	5.2	6.7	6.8	6.5	7.6	13.2	6.7	6.3	6.8
<b>Mineros</b>	<b>46.9</b>	<b>46.4</b>	<b>40.6</b>	<b>53.6</b>	<b>44.9</b>	<b>41.9</b>	<b>42.7</b>	<b>46.9</b>	<b>46.0</b>	<b>45.6</b>
Petróleo y derivados	19.6	21.2	21.5	17.9	19.6	21.1	9.0	10.1	6.1	6.2
<b>TRADICIONALES</b>	<b>77.2</b>	<b>77.0</b>	<b>75.6</b>	<b>80.9</b>	<b>76.1</b>	<b>74.8</b>	<b>73.3</b>	<b>71.9</b>	<b>71.4</b>	<b>71.0</b>
<b>NO TRADICIONALES</b>	<b>21.4</b>	<b>21.1</b>	<b>22.8</b>	<b>18.3</b>	<b>22.7</b>	<b>24.1</b>	<b>25.4</b>	<b>26.8</b>	<b>27.7</b>	<b>28.2</b>
OTROS	1.4	1.9	1.6	0.8	1.2	1.1	1.3	1.3	0.9	0.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Cifras en porcentaje (%)



## (Relacionado a la hipótesis específica 4)

<b>Estructura Porcentual</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Pesqueros	10.5	13.3	12.1	17.2	17.6	14.3	15.5	16.5	7.1	9.9
Agrícolas	5.3	6.0	3.1	2.5	5.6	6.3	5.1	6.9	5.6	4.6
<b>Mineros</b>	<b>45.1</b>	<b>45.2</b>	<b>50.9</b>	<b>43.5</b>	<b>44.5</b>	<b>47.6</b>	<b>45.2</b>	<b>40.0</b>	<b>47.7</b>	<b>49.4</b>
Petróleo y derivados	7.9	5.0	5.5	5.4	3.6	4.3	6.0	5.5	4.0	4.1
<b>TRADICIONALES</b>	<b>68.8</b>	<b>69.5</b>	<b>71.6</b>	<b>68.6</b>	<b>71.3</b>	<b>72.5</b>	<b>71.8</b>	<b>68.9</b>	<b>64.4</b>	<b>68.0</b>
<b>NO TRADICIONALES</b>	<b>30.1</b>	<b>29.3</b>	<b>27.0</b>	<b>30.0</b>	<b>27.5</b>	<b>26.3</b>	<b>27.0</b>	<b>30.0</b>	<b>34.2</b>	<b>30.8</b>
OTROS	1.1	1.2	1.4	1.4	1.2	1.2	1.2	1.1	1.4	1.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Cifras en porcentaje (%)

<b>Estructura Porcentual</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Pesqueros	13.7	13.2	11.6	9.0	8.6	7.5	5.6	5.2	5.8	6.2	5.3
Agrícolas	3.6	3.0	2.8	2.5	2.5	1.9	2.4	1.6	2.2	2.4	2.7
<b>Mineros</b>	<b>46.3</b>	<b>45.6</b>	<b>49.4</b>	<b>51.6</b>	<b>55.6</b>	<b>56.4</b>	<b>61.8</b>	<b>62.1</b>	<b>58.4</b>	<b>60.8</b>	<b>61.1</b>
Petróleo y derivados	5.5	5.6	5.8	6.8	5.0	8.8	7.6	8.2	8.6	7.1	8.7
<b>TRADICIONALES</b>	<b>69.1</b>	<b>67.4</b>	<b>69.6</b>	<b>69.9</b>	<b>71.7</b>	<b>74.6</b>	<b>77.4</b>	<b>77.1</b>	<b>75.0</b>	<b>76.5</b>	<b>77.8</b>
<b>NO TRADICIONALES</b>	<b>29.4</b>	<b>31.1</b>	<b>29.2</b>	<b>28.8</b>	<b>27.2</b>	<b>24.6</b>	<b>22.2</b>	<b>22.5</b>	<b>24.4</b>	<b>22.9</b>	<b>21.5</b>
OTROS	1.5	1.5	1.2	1.3	1.1	0.8	0.4	0.4	0.6	0.6	0.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Cifras en porcentaje (%)

**Anexo N° 5. (Relacionado con la hipótesis específica 5)**

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010*</b>
<b>Perú Urbano</b>	-1,9	0	1,7	2,7	4,5	7,3	8,3	8,3	1,3	4,2
<b>Lima Metropolitana</b>	-1,6	0,4	1,9	2,4	3,8	7,1	8,6	8,6	1,6	4
<b>Resto Urbano</b>	-3	-2,2	1,3	3,6	6,4	8,3	7,2	7,6	0,7	4,4

*Cifras en porcentajes*

**Anexo N° 6. (Relacionado con la hipótesis específica 5)**

<b>Rama de Actividad</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Agricultura</b>	308.6	346.1	418.0	475.1	494.7
<b>pesca</b>	1,040.6	930.7	1,060.1	1,117.5	1,181.2
<b>minería</b>	2,373.6	2,066.8	2,699.6	2,426.9	2,264.7
<b>manufactura</b>	792.9	862.3	927.7	1,032.0	1,029.2
<b>construcción</b>	1,008.4	835.5	1,081.0	1,138.1	1,174.8
<b>comercio</b>	629.7	733.8	761.2	834.6	856.9
<b>transportes y comunicaciones</b>	822.9	842.7	953.7	958.8	1,040.8
<b>otros servicios</b>	945.1	1,014.0	1,093.7	1,184.7	1,183.7

*Cifras en nuevos soles*

### Anexo N° 7. (Relacionado con la hipótesis específica 5)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Minería Metálica</b>	4	13,3	12	6,2	5,1	7	1,1	1,7	7,3	-1,4	-4,9
<b>oro</b>	2,4	4,1	13,4	9,7	0,4	20	-2,4	-16,1	5,7	2,3	-11,2
<b>cobre</b>	1,9	34,6	16	-2,2	29	-2,8	3,6	16,4	8,8	0,5	-1,7
<b>zinc</b>	4	13,7	15,6	11,3	-11,9	-0,6	0,1	20	11	-5,6	-2,8
<b>plata</b>	5,1	12,1	0,5	1,8	4,8	4,4	8,3	0,9	5,4	6,4	-7,3
<b>plomo</b>	3,2	11,2	3,1	1,2	-0,8	4,3	-1,7	5	4,8	-12,4	-13,3
<b>estaño</b>	38,3	2,1	1,7	3,6	3,5	1,3	-8,7	1,4	0	-3,9	-9,7
<b>hierro</b>	6,4	10,5	0,6	14	21,9	7,5	4,8	6,7	1,1	-14,4	36,7
<b>Hidrocarburos</b>	-6,5	-2	0,6	-4,3	7,1	23,4	5,7	6,5	10,3	16,1	29,5
<b>Líquidos/ Petróleo crudo</b>	-6,1	-2,4	-0,2	-5,7	3,3	17,9	3,9	-1,5	5,7	20,7	8,2
<b>gas natural</b>	-16,8	7,4	19,3	18,5	64,2	76,5	17	50,7	27	4,5	104
<b>Total</b>	2,4	12,4	11,3	5,4	5,2	8,1	1,4	2,7	7,6	0,6	-0,1

*Cifras en porcentajes*

**Anexo N° 8. (Relacionado al impacto de las exportaciones en el PBI)**

<b>AÑO</b>	<b>PBI</b>	<b>Consumo</b>	<b>Inversión</b>	<b>Gasto Público</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
1970	64,275	49,727	9,030	6,488	8,268	9,238
1971	67,177	51,492	10,379	6,935	8,026	9,655
1972	69,479	53,165	9,777	7,394	8,772	9,629
1973	73,980	55,346	14,460	7,839	7,148	10,814
1974	80,481	59,105	19,297	8,310	7,520	13,751
1975	84,024	61,544	18,915	9,230	7,693	13,358
1976	85,004	62,648	16,400	9,674	7,957	11,675
1977	85,529	62,788	14,402	11,069	8,987	11,716
1978	82,296	57,979	13,362	9,666	10,150	8,861
1979	83,920	56,431	15,596	8,846	11,841	8,794
1980	90,354	60,000	21,330	10,989	10,677	12,643
1981	95,291	63,005	26,063	10,785	10,402	14,963
1982	94,979	62,459	24,295	11,793	11,434	15,002
1983	86,111	60,893	15,714	10,831	10,122	11,450
1984	89,382	63,257	14,773	10,119	10,874	9,641
1985	91,250	65,099	12,613	10,565	11,320	8,346
1986	102,301	74,970	16,369	11,405	9,810	10,253
1987	110,222	80,145	20,048	12,058	9,459	11,488
1988	99,839	73,516	17,648	10,157	8,828	10,310
1989	86,431	62,300	13,901	8,220	10,489	8,479
1990	82,032	60,896	13,985	7,383	9,264	9,495
1991	83,760	62,990	14,573	7,528	9,799	11,130
1992	83,401	62,788	14,758	7,741	10,227	12,113
1993	87,375	64,935	16,487	7,980	10,545	12,573
1994	98,577	71,306	21,931	8,672	12,590	15,922
1995	107,064	78,223	26,373	9,411	13,288	20,232
1996	109,760	80,635	25,094	9,823	14,467	20,259
1997	117,294	84,266	28,824	10,565	16,362	22,724
1998	116,522	83,502	28,165	10,832	17,274	23,251
1999	117,587	83,164	24,345	11,210	18,594	19,724
2000	121,057	86,202	23,697	11,560	20,080	20,481
2001	121,317	87,456	22,017	11,465	21,451	21,072
2002	127,402	91,769	22,664	11,460	23,070	21,561
2003	132,545	94,860	23,739	11,914	24,491	22,461
2004	139,141	98,313	24,751	12,464	28,221	24,607
2005	148,640	102,857	27,025	13,529	32,512	27,282
2006	160,145	109,483	34,178	14,559	32,772	30,846
2007	174,407	118,618	42,985	15,220	35,017	37,432
2008	191,505	128,961	54,094	15,536	37,874	44,960
2009	193,155	131,992	42,974	18,095	36,678	36,584
2010	210,143	139,887	57,930	20,017	37,602	45,293

*Fuente BCRP. Cifras en millones de nuevos soles de 1994.*

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**UNIDAD DE POST - GRADO**

**TESIS**

***“ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES  
EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE  
LOS AÑOS 1970 - 2010”***

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE  
MAGISTER EN ECONOMÍA con Mención en Comercio  
Exterior**

**PRESENTADO POR**  
***BACHILLER: Jeymerd Lelis Bello Alfaro***

**PROFESOR ASESOR DE TESIS: *Hoover Ríos Zuta***

**Lima, Perú**

**2012**

Agradecimientos:

A Dios, por permitirme realizar este trabajo.

A mis padres Elvia y Manuel, por su abnegada dedicación en nuestra familia.

A mi hija Estefanía y esposa Sara por la inspiración, el apoyo y cariño que me brindan.

Dedicado:

A todos a quienes les interesa investigar para aportar en beneficio de nuestro Perú.

***“ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES  
EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE  
LOS AÑOS 1970 - 2010”***

**INDICE GENERAL**

<b>Resumen .....</b>	<b>vii</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>viii</b>
 <b>Capítulo I. Plan de Investigación .....</b>	 <b>1</b>
1.1. Planteamiento del Problema de Investigación .....	1
1.1.1. Problema General .....	1
1.1.2. Problemas Específicos .....	2
1.2. Justificación del Estudio .....	2
1.3. Objetivos .....	3
1.3.1. Objetivo General .....	3
1.3.2. Objetivos Específicos .....	4
1.4. Marco de Referencia .....	5
1.4.1. Marco Teórico .....	5
1.4.2. Marco Conceptual .....	19
1.5. Hipótesis .....	30
1.5.1. Hipótesis General .....	30
1.5.2. Hipótesis Específicas .....	31
1.6. Metodología .....	32
1.6.1. Método de Investigación .....	32
1.6.2. Tipo de Estudio .....	32
1.6.3. Variables de Análisis .....	33
1.6.4. Unidad de Análisis (delimitación) .....	34
1.6.5. Instrumentos para Recoger la Información .....	34



1.6.6. Procedimientos para Analizar la Información .....	35.
1.7. Matriz de Consistencia .....	36
<b>Capítulo II. Aspectos Teóricos y Conceptuales .....</b>	<b>37</b>
2.1. Antecedentes de la Investigación .....	37
2.2. Bases Teóricas sobre Comercio Exterior .....	39
2.2.1. Mercantilismo .....	39
2.2.2. Ventajas Absolutas .....	40
2.2.3. Ventajas Comparativas .....	41
2.3. Política Comercial Internacional .....	45
2.3.1. Políticas Comerciales en los Países en Desarrollo .....	46.
2.3.2. Políticas Comerciales en los Países Avanzados .....	48
2.4. Estrategias de Crecimiento Económico de los Países .....	49
2.4.1. Sustitución de Importaciones .....	49
2.4.2. Crecimiento Basado en la Exportación de Bienes Manufacturados .....	51
2.4.3. Experiencia de Crecimiento de Brasil .....	52
2.4.4. Experiencia de Crecimiento de Chile .....	55
2.4.5. Experiencia de Crecimiento de México .....	57
<b>Capítulo III. Análisis de los Modelos de Desarrollo en el Perú .....</b>	<b>59</b>
3.1. Periodo 1968 – 1975 Capitalismo de Estado .....	59
3.2. Periodo 1975 – 1980 Inicio del Modelo de Crecimiento Hacia Afuera.....	63
3.3. Periodo 1980 – 1985 Liberalismo y Populismo .....	65
3.4. Periodo 1985 – 1990 Populismo Macroeconómico .....	67.
3.5. Periodo 1990 – 2000 Liberalismo y Apertura al Exterior .....	69
3.6. Periodo 2000 – 2010 Liberalismo y con Plan Estratégico Nacional Exportador .....	73
<b>Capítulo IV. Análisis de los Acuerdos Comerciales firmados por el Perú.....</b>	<b>77</b>
4.1. Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos de Norteamérica .....	77

4.1.1. Población .....	77
4.1.2. PBI .....	78
4.1.3. Importaciones y Exportaciones .....	80
4.2. Acuerdo Comercial con China .....	84
4.2.1. Población .....	84
4.2.2. PBI .....	85
4.2.3. Importaciones y Exportaciones .....	87
4.3. Acuerdos Comerciales con Canadá .....	91
4.3.1. Población .....	91
4.3.2. PBI .....	92
4.3.3. Importaciones y Exportaciones .....	94
4.4. Acuerdos Comerciales con Singapur .....	98
4.4.1. Población .....	98
4.4.2. PBI .....	100
4.4.3. Importaciones y Exportaciones .....	101
4.5. Comunidad Andina .....	106
4.5.1. Población .....	106
4.5.2. PBI .....	107
4.5.3. Importaciones y Exportaciones .....	108
4.6. Cuadro Comparativo de los Países con los que el Perú ha Firmado Acuerdos Comerciales .....	113
<b>Capítulo V. Crecimiento Económico del Perú .....</b>	<b>114</b>
5.1. Por Principales Productos .....	114
5.1.1. PBI .....	114
5.1.2. Exportaciones .....	115
5.1.3. Importaciones .....	117
5.2. Por Sectores .....	123
5.2.1. PBI .....	123
5.2.2. Exportaciones .....	127
5.2.3. Importaciones .....	131
5.3. Por Regiones .....	135
5.3.1. PBI .....	135
5.4. Destinos de las Exportaciones Peruanas y Términos de	

Intercambio.....	137
5.4.1. Principales Destinos de las Exportaciones .....	137
5.4.2. Términos de Intercambio entre el Perú y los Países de Destino de las Exportaciones .....	139
 <b>Capítulo VI. Políticas Comerciales Comparadas de Promoción</b>	
<b>Comercial .....</b>	<b>142</b>
6.1. TLC MEXICO - EE.UU .....	142
6.2. TLC CHILE - EE.UU .....	145
6.3. TLC PERU- EEUU .....	146
6.4. Perspectivas de Crecimiento de las Exportaciones y el PBI del Perú a Largo Plazo (al 2021) en el Marco del CEPLAN .....	152
 <b>Capítulo VII. Discusión y Resultados .....</b>	<b>156</b>
7.1. Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados .....	156
7.2. Prueba de Hipótesis del Impacto del Crecimiento de las Exportaciones en el Crecimiento de la Economía del Perú .....	173
 <b>Conclusiones .....</b>	<b>185</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>187</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>188</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>190</b>

***“ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES  
EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE  
LOS AÑOS 1970 - 2010”***

**RESUMEN**

El presente trabajo contiene el resultado de la evaluación sobre el impacto del incremento de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1970 – 2010, cuyo objetivo es mostrar bajo que modelo de desarrollo el Perú ha tenido mayores logros; ya sea a través de un modelo de economía cerrada con crecimiento hacia adentro (sustitución de importaciones), periodo comprendido entre 1970 y 1990, o a través de un modelo de economía de promoción y apertura comercial con crecimiento hacia afuera (pro exportador), periodo comprendido entre 1990 - 2010. El presente trabajo fue realizado entre octubre del 2011 y junio del 2012, con el propósito de contribuir al conocimiento sobre los beneficios de la Política Exportadora del Estado en el crecimiento económico del Perú; y que del presente estudio se deriven recomendaciones y propuestas para optimizar la Política Exportadora para un mayor impacto en el desarrollo del país.

***“ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES  
EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE  
LOS AÑOS 1970 - 2010”***

**ABSTRACT**

This work contains the evaluation result about impact of the exports increasing on the Peru economic growing, during the period 1970 – 2010, Its goal is show under what development economic model, Peru has had more benefits, we wondering if under close economy model, growing internal (substitution of importations), period 1970 - 1990, or under the opening economy model (exports promotion), period 1990 - 2010. This work was worked out between October 2011 and June 2012, with aim to contribute with knowledge about the benefits of export polices, worked out by the Peru government, another this study aim is issue proposals and recommendations to optimize the export polices for more impacting on the Peru economy development.